

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ**

Шимановський М. М., Вовковінський М. І.

**ПІДГОТОВКА УЧНІВСЬКОЇ МОЛОДІ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОЦЕСІ ДОПРОФЕСІЙНОЇ ТА ПРОФЕСІЙНОЇ
ПІДГОТОВКИ**

Методичні рекомендації

Київ – 2015

УДК 377-057.87 : 316 :334.23

ББК 74.56

Рекомендовано до друку Вченою радою Інститут професійно-технічної освіти НАПН України (протокол № 12 від 28 грудня 2015 року)

Рецензенти:

Палькевич Ю. С. – старший науковий співробітник лабораторії технологій професійного навчання ІПТО НАПН України, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник;

Александрова Т.І. – методист ліцею «Голосіївський», заслужений вчитель України

Ш 61 Шимановський М. М. Підготовка учнівської молоді до підприємницької діяльності в процесі допрофесійної та професійної підготовки : методичні рекомендації / М. М. Шимановський, М. І. Вовковінський. – Київ : ІПТО НАПН України, 2015. – 90 с.

У методичних рекомендаціях розглянуто теоретичні та прикладні аспекти проблеми підготовки учнів середніх загальноосвітніх і професійно-технічних навчальних закладів до підприємницької діяльності в процесі допрофесійної та професійної підготовки. У роботі проаналізовано напрями підготовки учнів СЗШ і ПТНЗ до підприємницької діяльності з позицій розвитку лідерських якостей, розкрито технології такої підготовки з урахуванням особливостей допрофесійного і професійного навчання, наведено тестові методики для виявлення здатності учнів до підприємницької діяльності.

Методичні рекомендації призначені для педагогічних працівників середніх загальноосвітніх і професійно-технічних навчальних закладів, викладачів і студентів педагогічних ВНЗ, викладачів і слухачів інститутів післядипломної педагогічної освіти, науково-методичних кабінетів (центрів) професійно-технічної освіти.

© М.І. Вовковінський, М.М. Шимановський,
2015

© Інститут професійно-технічної освіти
НАПН України, 2015

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Сучасна ситуація із підприємницькою діяльністю в Україні.....	5
Підготовка молоді до підприємницької діяльності.....	8
Допрофесійна та професійна підготовка	13
Норми права стосовно підприємницької діяльності	19
Лідерство як базова якість підприємця.....	28
Педагогічні технології підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності в процесі допрофесійної та професійної підготовки.....	41
Підготовка учнівської молоді до підприємницької діяльності при викладанні історії	45
Екологічне підприємництво	62
Тести на визначення здібностей до підприємницької діяльності.....	71
Література	90

ВСТУП

Стратегічного характеру зміни, які відбулися протягом останніх десятиліть у Україні, вимагають докорінних змін у системі допрофесійної та професійної підготовки молоді. Одним із важливих напрямів цього процесу є формування готовності до підприємницької діяльності. Можна із упевненістю констатувати, що сучасна педагогіка генерує освітні послуги, які не відповідають ні вимогам суспільства, ні запитам особистості, ні потребам сучасної ринкової економіки. Проблема у цьому контексті формулюється таким чином: українське підприємництво довго і дуже боляче відходить від традицій та принципів соціалістичної планової економіки і так само довго і нестерпно боляче проштовхується у ринкові відносини.

Соціалізм у радянському його варіанті передбачав створення єдиного народногосподарського комплексу, структура якого передбачала обов'язковий компонент – професійну підготовку майбутніх кваліфікованих працівників – робітників, селян, державних службовців, інтелігенції. Не менш обов'язковим компонентом була і допрофесійна підготовка. Допрофесійна і професійна підготовки охоплювали майже все життя тогочасної людини, починаючи від дитячих ясел та дитячих садочків, у яких діткам настирливо і відносно ефективно пропонували віршики про важливість різних професій, з яких можна обирати на власний смак. Основна проблема тодішньої економічної системи полягала в першу чергу у відсутності ефективного власника, а отже і базового стимулу до праці.

У нових умовах декларованої в Україні ринкової економіки система продовжує так само буксувати, як і раніше, хоча здається, що шестерні крутяться, але і швидкість, і сила руху залишають бажати кращого. Система вимагає докорінних реформ, але включене у свідомість та підсвідомість, ледь не на генетичний рівень, неробство, безініціативність, байдужість, що ефективно вбивалося віками кріпацтва і десятиліттями соціалістичного експерименту, стоять незламною греблею на шляху до справжньої свободи підприємництва. Вкрай негативне ставлення до приватного підприємництва підтверджувалося і велетнями поетики, і унормованою педагогікою.

До цього суто психологічного і успадкованого від минулих поколінь чинника додаються і грубі, навіть злочинні прорахунки владних інституцій, які за роки незалежності створили не ринкову економіку, а систему нещадного і недоладного конфлікту між олігархічними кланами, яка замінила собою справжню конкуренцію та заблокувала базовий принцип ринку – принцип вільного підприємництва. Система наскрізь інфікована корупцією, яку практично неможливо подолати, не зруйнувавши саму систему. Буремні 90 роки сформували особливий клас підприємців, досить далеких в частині своєї питомої ваги від принципів цивілізованого ринку, – моралі ринкової економіки. В свідомості суспільства віддзеркалилася своєрідний деформований образ підприємця – людини нечесної, яка започаткувала свій капітал від кримінальних оборудок, що продовжуються і по цей день.

В умовах реальної України процес приватизації призвів не до становлення системи конкуренції, а до розбудови системи олігархічного

капіталізму, який держава чи то не може, чи то просто не має бажання чи можливості зруйнувати. Реальність економічної системи України – активне зрощування олігархізованого бізнесу та державних інституцій. Така реальність іде врозріз із ідеалізованим образом ринкової економіки, але є саме тою реальністю, яка дана нам у відчуттях. Дрібний і середній бізнес блокується, йому дуже складно подолати і конкуренцію з олігархічними кланами, і чиновницькі обмеження.

Ще одна базова проблема сьогодення підприємництва полягає у майже тотальному знищенні самого виробництва як основи ринку і перетворення бізнесового простору України у суцільну торгівельну оборудку, яка ґрунтується не на виробництві, але на продажу та перепродажу завезеного з-за кордону легколіквідного товару. Базова формула розширеного товарного виробництва «Т-Г-Т'» – «товар-гроші-товар'» втратила основний компонент – товаровиробника, а національна економіка перетворилася у ринок збуту безумовно якісних, але дуже дорогих європейських товарів і дещо дешевших, але низькосортних товарів азійських. Психологія «човника» – бізнесмена дев'яностих, який купував дрібним оптом товар за кордоном і якого били, вбивали і принижували на кордоні турецькому, китайському чи польському і вздовж всього шляху і до рідного міста, і в рідному місті, – практично не змінилася, просто ті самі бандити, які його били, вбивали та принижували тепер одягли уніформу – фіскальну, поліцейську, прокурорську, міліціантську – і продовжують принижувати, вимагаючи все той самий «відкат».

Складність ведення підприємницької діяльності в Україні визначається, таким чином, двома основними чинниками: некваліфіковане забезпечення регулювання виробничих та торгівельних відносин в країні та прямою корупцією, яку генерує владне чиновництво.

Тому проблема підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності реалізується не тільки як відповідна інструкція з правильного (у межах діючого законодавства та відповідно до законів ринкової економіки) ведення такої діяльності, але і як усвідомлене розуміння всієї системи складнощів у веденні бізнесової діяльності, а також розбудова суто громадянських якостей – усвідомленої можливості впливу на суспільні відносини через процедуру демократичних виборів та реалізації відповідних партійних програм, які полегшують можливість ведення бізнесу.

СУЧАСНА СИТУАЦІЯ ІЗ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ

Світовий банк оперує особливим критерієм, який дозволяє визначити ситуацію із підприємницькою діяльністю – Індексом для визначення легкості ведення бізнесу у країні.

Індекс легкості ведення бізнесу (англ. Ease of Doing Business Index) – дозволяє порівняти простоту чи складність підприємницької діяльності між країнами світу, що укладається Світовим банком на основі річних даних [1].

Вищі оцінки у індексі свідчать про краще та, зазвичай, простіше регулювання бізнесу, а також сильніший захист прав власності. Метою побудови індексу є забезпечення даними досліджень впливу регуляції бізнесу державою на економічне зростання. Від початку проекту в листопаді 2001 було опубліковано понад 800 наукових досліджень, які використовують один чи декілька показників, запропонованих у індексі чи у попередніх пов'язаних дослідженнях. Результати досліджень вказують на прямий зв'язок між покращенням правил ведення бізнесу і зростанням економіки.

На відміну від інших подібних досліджень, Індекс легкості ведення бізнесу засновується лише на вивченні та квантифікації (статистичній обробці) законів, постанов та правил, які діють на території держави та безпосередньо стосуються ведення підприємницької діяльності.

На жаль, при цьому Індекс враховує тільки нормативний компонент, але ігнорує практичні умови ведення бізнесу: корупцію, практику застосування і трактування чиновниками законів, вплив різнорівневих інфраструктур, інфляцію, злочинність – все те, що, зрозуміло, є дієвим фактором впливу на ведення бізнесу, але меншою мірою залежить від державної волі законодавців і знаходиться у сфері впливу виконавчої влади. Закони, які приймаються для поліпшення бізнес-клімату, дуже часто не діють взагалі, або діють, скориговані відповідними підзаконними актами-відомчими інструкціями, або ж просто діють вибірково, за базовим принципом – «своїм – все, всім іншим – Закон». Проблема, зрозуміло, не тільки і не стільки у законодавстві, але у практиці застосування норм права, що призводить до неефективної роботи органів, які контролюють та перевіряють бізнес, так само, як і упередженості і непослідовності судів, інфікованих корупційними схемами.

Тим не менше, такі показники є базовими для визначення легкості ведення бізнесу в державах із ринковою економікою, саме за ними звітує держава перед Світовим банком, тому важливо, щоб у ході допрофесійної підготовки, так само, як і в процесі підготовки професійної учнів були проінформовані про такі індикатори підприємницької діяльності.

Загальний індекс базується на дев'яти внутрішніх індикаторах (показниках):

Норми, які регулюють початок бізнесу — регулятивні процедури, час, витрати, а також визначений нормою закону мінімальний капітал для заснування підприємства.

Нормативне регулювання дозволів на будівництво — процедури, час та витрати на будівництво

Реєстрація майна — процедури, час та витрати на реєстрацію комерційної нерухомості.

1 Haidar J.I. Impact of Business Regulatory Reforms on Economic Growth // Journal of the Japanese and International Economies, Elsevier. – 2012. - vol. 26(3). – P. 285–307.

Отримання кредиту – обґрунтованість та міра достатності юридичних прав кредитора та дебітора, обсяг та достатність кредитної інформації.

Захист прав інвесторів – відкритість фінансових показників комерційної бізнесової діяльності, відповідальність керівництва бізнес підприємства та легкість судових позовів від інвесторів на захист інвестованих коштів.

Сплата податків – кількість податків, час на підготовку податкових звітів, загальний обсяг податків як частка доходу та прибутку.

Міжнародна торгівля – кількість необхідних документів, витрати та час, необхідний для оформлення експорту та імпорту.

Забезпечення контрактів – процедури, час та витрати на примушення сплати боргу.

Закриття підприємства – відсоток відшкодувань, час та додаткові витрати на закриття неплатоспроможної фірми.

Названий Індекс досить невтішний для України. З останніх публікацій можна зрозуміти, що Україна посіла перше місце в світі за кількістю податків у рейтингу Світового банку

За даними Світового Банку:

середнє українське підприємство в рік платить 28 видів податків;

на заповнення документів та вчинення платежів на рік в середньому витрачається понад 490 годин;

вітчизняні підприємці віддають в скарбницю 55,5% доходів, з яких 43,3% становили податки на працю;

Україна в новому рейтингу посіла 83 сходинку (піднялася на 13 позицій порівняно з 2014 роком). Загалом такий результат – найкращий з 2006 року. однак, цього явно недостатньо для того, щоб заспокоїтися.

Щодо наших географічних та геополітичних сусідів, то найкращу позицію посідає Польща (25 місце). Далі йдуть Словаччина (29 місце), Румунія (37 місце), Угорщина (42 місце), Білорусь (44 місце), Росія (51 місце), Молдова (52 місце). Лідером рейтингу 11-ий раз поспіль став Сінгапур. За ним ідуть Нова Зеландія, Данія, Південна Корея, Гонконг і Велика Британія. Замикає першу десятку Фінляндія.

Втім, існує ще декілька бізнесових рейтингів:

Таблиця 1.

Україна у різних рейтингах

Рейтинг	Автор	Місце/бали	Усього
Рейтинг процвітаючих країн	Лондонський Legatum Institute	64	142
Рейтинг глобальної конкурентоспроможності	Всесвітній економічний форум	84	148
Рейтинг рівня корупції	Transparency International	144	176
Індекс інвестиційної привабливості*	Європейська бізнес-асоціація	2,37	5,00
Рейтинг відкритості бюджетів	Internatinal Budget Partnership	54	100
Рейтинг найкращих для інвестицій перехідних ринків	Bloomberg	14	25
Рейтинг розвитку фінансової системи	Всесвітній економічний форум	59	62

Важливо, що, розпочинаючи власний бізнес (а для цього, що очевидно, суспільство і готує в процесі допрофесійної та професійної підготовки учнівську молодь до підприємницької діяльності) учні мають бути обізнаними про всі ті складнощі, які їх чекають у такій діяльності.

Так, Україна посіла 107 місце зі 189 в Total Tax Rate (TTR) – рейтингу податкового навантаження на бізнес, який складає Світовий банк спільно з аудиторською компанією PricewaterhouseCoopers [2].

У рейтингу TTR враховується кількість податкових платежів, час, необхідний на їх сплату, а також загальне податкове навантаження на середнє підприємство, що не користується податковими пільгами.

Фіскальне навантаження вимірюється у відсотках, результат України становить 52,2%. Роком раніше Україна займала 108 позицію з таким самим показником - 52,2%.

Сусідами України в рейтингу стали Гана (106 позиція) і Фіджі (108 позиція), рівень податкового навантаження в яких становить 32,7% і 31,1% відповідно.

Найвищий рівень податкового навантаження зафіксовано на Коморських островах (216,5%, 167 місце рейтингу), Аргентині (137,4%, 170), Еритреї (83,7%, 174) і Болівії (83,7%, 189 – останнє місце рейтингу).

Перше місце в рейтингу зайняли Катар (13,3%) і Об'єднані Арабські Емірати (15,9%).

Збір даних для проекту було завершено 1 червня 2015 року за даними сплати податків у 2014 році, уточнює СБ.

Наведені дані яскраво свідчать про те, що молодь, яка має реальний намір починати займатися підприємницькою діяльністю, безумовно зітнеться із необхідністю не тільки налагоджувати власне бізнес, організовувати виробництво і реалізацію продукції, але й має бути готовим до подолання суто бюрократичних труднощів, пов'язаних із оформленням відповідних дозволів, ліцензій та інших так необхідних документів. Тим не менше, попри такі обмеження, нагальною необхідністю сьогоденної України є пильна увага педагогіки до підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності, що і визначає актуальність цього посібника. Становлення сучасного ринку неможливе без компетентного підприємця, добре обізаного як із законами ринкових відносин найвищого методологічного контексту, так і з законами рідної держави, які регулюють ринкові відносини. Не менш суттєвим є і розуміння практики підприємництва, напрацьованих методик ведення бізнесу у конкретних умовах сучасної України.

ПІДГОТОВКА МОЛОДІ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглядаючи процес підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності в процесі допрофесійної та професійної підготовки, варто визначити,

2 Overall ranking and data tables <http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/paying-taxes-2016/overall-ranking-and-data-tables.html>

що одною їх цілей такої підготовки є підвищення рівню компетентності молоді у фінансовій діяльності, що є одним із показників рівню готовності молоді до такої ризикованої діяльності, як підприємництво. За свідченням Україна McGraw Hill Financial, Україна посіла 48-е місце в світі за рівнем фінансової грамотності. Про це йдеться в доповіді на сайті, материнської компанії міжнародного рейтингового агентства Standard & Poor's [3; 4].

Рейтинг складався на основі опитування, проведеного в 2014 році серед більш ніж 150.000 чоловік. Під фінансовою грамотністю дослідники припускали здатність дорослої людини розуміти, як «працюють» гроші, як заробляти, вкладати чи жертвувати кошти [5].

Дослідження S & P провело спільно з Gallup, Світовим банком та Глобальним центром дослідження фінансової грамотності (Global Financial Literacy Excellence Center, GFLEC) в Університеті Джорджа Вашингтона.

Згідно з даними дослідження, Україна в рейтингу випередила Зімбабве, яке зайняло 45-ту сходинку. У доповіді наголошується, що в Україні лише 40% дорослого населення є фінансово грамотними. Для порівняння, в Зімбабве частка фінансово грамотних серед дорослих становить 41%. Щоправда, Росія на 55-му місці з 38%.

У трійку світових лідерів увійшли Норвегія, Данія і Швеція – у всіх цих країнах 71% дорослого населення фінансово грамотні. У першій десятці також Ізраїль – 68%, Канада – 68%, Великобританія – 67%, Нідерланди – 66%, Німеччина – 66%, Австралія – 64% і Фінляндія – 63%. На останніх трьох місцях (зі 142-го по 144-е) – Афганістан з 14%, Албанія – 14% і Ємен – 13%.

Як зазначила директор GFLEC Аннамарія Лусарді, слова якої наводить The Wall Street Journal [6], дослідників стурбувало, що рівень фінансової грамотності в ряді розвинених країн виявився вельми низьким. Так, США зайняли за цим показником 14-е місце – 57%, Японія 38-е м 43%, а Італія шістдесят третє. Отже, важливим завданням педагогічного процесу є і залишається підвищення рівню економічної освіченості молоді, незалежно, власне кажучи, від того, чи буде ця молода людина в майбутньому підприємцем, чи ні. Така позиція є принципіально важливою, оскільки основною чеснотою кваліфікованого підприємця є саме економічна (фінансова) освіченість, яка дає можливість вільно орієнтуватися в законах ринкової економіки. Не зайвим буде нагадати, що протягом довгих років існування Радянської влади років чи не єдиним джерелом, яке інформувало про сутність ринкової економіки, був «Капітал» К Маркса, який вимальовував досить упереджене бачення ринкових відносин.

3 **The U.S. May Be the World's Richest Country, But It Ranks 14th in Financial Literacy** [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <http://blogs.wsj.com/economics/2015/11/18/the-u-s-may-be-the-worlds-richest-country-but-it-ranks-14th-in-financial-literacy-> – (дата звернення 17.11.2015) – Назва з екрана. .

4 **Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey** [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <https://www.mhfi.com/corporate-responsibility/global-financial-literacy-survey> (дата звернення 17.11. 2015) – Назва з екрана. .

5 Financial literacy is the ability to understand how money works in the world: how someone manages to earn or make it, how that person manages it, how he/she invests it, or how that person donates it to help others).

6 **The U.S. May Be the World's Richest Country, But It Ranks 14th in Financial Literacy** [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <http://blogs.wsj.com/economics/2015/11/18/the-u-s-may-be-the-worlds-richest-country-but-it-ranks-14th-in-financial-literacy-> (дата звернення 30.03.2015) – Назва з екрана. .

В першу чергу варто обумовити психічні, особистісні якості, які мають набуті чи розвинути в собі ті учні, які мають бажання займатися підприємницькою діяльністю [7, 8]. Далеко не всі молоді люди мають бажання займатися підприємництвом. Значна частина молоді не може і не хоче аналізувати ринкову ситуацію, самостійно організовувати виробничий процес, ризикувати, вкладаючи гроші, час та інтелект у ризиковану справу. Такі особи заздалегідь визначили свій статус найманого працівника, будуть все своє життя працювати на роботодавця за контрактом, при цьому не відчуваючи комплекс неповноцінності.

Взагалі, далеко не всі учасники ринкових відносин мають стати підприємцями – партисипаторами [9]. Парохіальне та підданське ставлення до життя існує та має існувати в кожному суспільстві, і кожна особа має невід’ємне право або ризикувати і отримувати стабільний високий або й не дуже високий прибуток, чи втратити все, але уперто розпочинати все спочатку, або спокійно працювати, погоджуючись на невеличкий, але гарантований, стабільний дохід у вигляді заробітної плати, сповідуючи споживацькі, патерналістичні ідеали. Власне кажучи, і суспільство не потребує надмірної кількості підприємців. Говорячи про підготовку учнівської молоді до підприємницької діяльності, варто обумовити, що необхідно, звичайно, готувати всіх, забезпечуючи відповідні компетентності, маючи на увазі, що реально підприємництвом будуть займатися лише ті, хто має відповідні особистісні якості – ділові якості підприємця. «Досвід світової економіки, дослідження західних спеціалістів свідчать про те, що талановитим підприємцем може бути далеко не кожен, а лише 5-7 чоловік із 100 працездатних» [10].

Автор нагадує, що цей посібник призначений в першу чергу для педагогів, які готують учнівську молодь до підприємницької діяльності в процесі допрофесійної та професійної підготовки. Тому автор вважає за потрібне допомогти педагогові, який ставить собі за мету надати педагогічну підтримку своїм учням стати успішними підприємцями, визначитися з тими якостями, які потрібні підприємцеві для успішного ведення бізнесу. В той же час варто усвідомити, що підготовка підприємця – складний процес, який може бути тільки започаткований у навчальному закладі. Бути чи не бути людині підприємцем – результат дещо більш значущих впливів, в першу чергу впливів середовища, у якому соціалізується особистість. Навчальний заклад може забезпечити лише основне, базове інформування про ті процеси, які проходять у суспільстві, закласти основи знань про підприємництво, запропонувати особливе бачення, сприйняття світу – сприйняття підкорювача, а не споживача, мотивуючи учнів для ведення власного бізнесу, забезпечуючи відповідні

7 **Тирпак, І. В.** Основи економіки та організації підприємництва [Текст]: навч. посіб. / І. В. Тирпак, В. І. Тирпак, С. А. Жуков. — К.: Кондор, 2011. — 284 с.

8 **Варналій З.С.,** Сизоненко В. О. Основи підприємницької діяльності: Підруч. для учнів 10-11 кл. загальноосвіт. шк., ліцеїв та гімназій / З. С. Варналій, В. О. Сизоненко.- К.: Знання України, 2004.- 404 с.

9 **Almond G.,** Verba S. The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Countries. Princeton, 1963; Алмонд Г., Верба С. Гражданская культура и стабильность демократии // Полис. 1992. № 4. С. 122 – 134.

10 Тирпак, І. В. Основи економіки та організації підприємництва [Текст]: навч. посіб. / І. В. Тирпак, В. І. Тирпак, С. А. Жуков. — К.: Кондор, 2011. — 284 с.

компетентності. Однак, нав'язувати учням особливу підприємницьку психологію недоцільно. Тим більше, що підприємництво – сфера людської діяльності із зони надмірного ризику.

Тим не менше, такі основи, – основи підприємництва, – мають бути закладені для всіх учнів. Вони, безумовно, знадобляться тим, хто ініціативно візьме свою долю в свої руки і заснує власний бізнес, стане підприємцем, буде робити підприємницьку кар'єру. Втім, знадобляться знання про основи підприємництва і тим, хто буде пливати по життю за течією, покладаючись на ініціативу інших – хоча б для того, щоб переконатися, що такий стабільний спосіб життя дозволить уникнути тих небезпек, які завжди супроводжують бізнесову ініціативу. Не буде заважати система знань, умінь та навичок про підприємництво майбутнім найманим кваліфікованим працівникам, які мають розбиратися в основах підприємницької діяльності для того, щоб не стати жертвами шахраїв, які лише прикривають свої злочинні оборудки маскою підприємця.

Варто також врахувати, що можливі різні повороти долі, і людина, яка на початку життєвої кар'єри категорично відмовилася від ризиків підприємницької діяльності, залякана обставинами сьогодення, може опинитися в іншій життєвій ситуації, і повернутися до ідеї про власну справу та відповідну підприємницьку кар'єру. Особливості підприємницької діяльності як раз і полягають у тому, що це не професія, але спосіб мислення, психічне налаштування, яке змушує людину постійно шукати нові способи заробляння грошей, відповідно, сприяти і розвитку економіки в цілому, і власного добробуту.

Звичайно, за загальним правилом, підприємець має дуже добре орієнтуватися у особливостях тієї професії та в цілому галузі економіки, де він організував власний бізнес, однак, кваліфікований підприємець по-перше, завжди знайде спосіб розібратися у новій для себе професії, яка приносить суттєвий прибуток, по-друге завжди має можливість знайти кваліфікованих консультантів - інженерів, педагогів, психологів, перекладачів, маркетологів – які зможуть його проконсультувати і налагодити специфічні для галузі економіки методи організації та управління процесом виробництва. Власне кажучи, для підприємця не має ніяких заборон і не працює принцип кваліфікаційної компетентності. Головне для нього – дохід, прибуток і рентабельність бізнесової оборудки. Варто при цьому особливо підкреслити, що одним із завдань педагогів у цьому контексті є звернення до особливих моральних засад підприємницької діяльності.

«Капітал уникає шуму і розголосу і відрізняється боязкою натурою. Це правда, але це ще не вся правда. Капітал боїться відсутності прибутку або занадто маленькою прибутку, як природа боїться порожнечі. Але раз є в наявності достатній прибуток, капітал стає сміливим. Забезпечте 10 відсотків, і капітал згоден на всяке застосування, при 20 відсотках він стає жвавим, при 50 відсотках насправді готовий зламати собі голову, при 100 відсотках він зневажає всі людські закони, при 300 відсотках немає такого злочину, на який він не ризикнув би, хоча б під страхом шибениці. Якщо шум і лайка будуть

приносити прибуток, капітал почне сприяти і тій й іншій. Доказ: контрабанда і торгівля рабами» [11]. Важливо підкреслити – педагоги зобов'язані навчати своїх учнів негативному ставленню до так званого «брудного» бізнесу – підприємництва, для ведення якого необхідно порушувати закони, підприємництва, в основі якого лежить вкладання грошей у аморальні оборудки – торгівлю наркотиками, незаконний обіг зброї, продаж алкоголю та тютюну неповнолітнім в тому числі. Це, безумовно, окреме і максимально важливе питання, яке потребує особливої і прискіпливої уваги з боку і педагогічної науки, і практичної педагогіки. У всякому випадкові, варто констатувати, що закони ринкової економіки і в теорії, і в практиці мало співвідносяться із мораллю, і звести їх до спільного знаменника – важливе завдання саме педагогіки.

Втім, варто зазначити, що існує певний прошарок підприємців, для яких заробляння грошей – явище вторинне, мало суттєве, лише спосіб забезпечити сам процес виробництва. Для таких головне – не гроші, але інший результат – сам продукт, який вони виробляють, відчуття задоволення від своїх організаторських здібностей або вдячності людей, які отримали відповідний товар чи послугу. До такої категорії належать, скажімо, представники творчих професій – художники, поети, письменники, для яких процес творчості сам по собі та, можливо, відповідна популярність важливіші, ніж заробітки, які вони отримують. Так само можна говорити і про винахідників та науковців, для яких важливіший сам процес наукового відкриття, етичне та емоційне задоволення від творчості ніж доходи, які від цього можна отримати.

Таким чином, можна декларувати, що підготовка до підприємницької діяльності по-перше, має стосуватися всієї учнівської молоді, а не тільки для відносно вузького прошарку майбутніх підприємців, і край необхідно уводити таку підготовку для всіх юнаків та дівчат, по-друге, у таку підготовку має бути включена як система знань, умінь та навичок, яка в перспективі стане основою для кваліфікації підприємця, так і частина, яка призначена для тих, хто підприємцем не планує бути і ним ніколи не стане.

У Національній доктрині розвитку освіти наголошено, що система освіти має забезпечувати формування трудової і матеріальної життєтворчої мотивації, активної громадянської та професійної позицій; навчання основних принципів побудови професійної кар'єри і навичок поведінки в сім'ї, колективі і суспільстві, системі соціальних відносин і, особливо, на ринку праці. Перехід до ринкових відносин вимагає вміння практично застосовувати економічні знання, використовувати їх у процесі будь-якого способу організації виробництва – від державного підприємства до приватного бізнесу. Практичні знання з економіки лежать в основі підприємництва, дозволяють самостійно приймати рішення, дають змогу відкрити свою справу. Свідома й активна участь сучасної учнівської молоді в економічному житті та діяльності в

11 T. J. Dunning, T. J. Dunning, «Trade's Unions and Strikes». London, с. 35, 36." цит за К. Маркс Капіал, Т. 1, с. 764

майбутньому вимагає вже на рівні навчання послідовного здійснення її економічного виховання в загальній системі виховної роботи, забезпечення формування в неї економічної культури як результату діяльності людей у сфері економічного життя, підготовки до підприємницької діяльності тощо.

Економічна підготовка молоді включає в себе економічне виховання і економічну освіту. Економічне виховання – це педагогічна діяльність, спрямована на розвиток економічного мислення через формування економічних знань, умінь і навичок, виховання економічно значущих якостей особистості тощо. Основу економічного виховання особистості учня складає економічна освіта.

Економічна освіта учнівської молоді на сучасному етапі має такі основні цілі: 1) ознайомлення з основами економічної теорії і прикладних економічних дисциплін (основами бізнесу, підприємницької діяльності, бухгалтерського обліку, менеджменту, маркетингу тощо). 2) формування в учнів економічного мислення. 3) формування вмінь і навичок приймати обґрунтовані рішення. 4) проведення професійної орієнтації в галузі економічної, правової, підприємницької діяльності та розвиток підприємницьких здібностей учнів.

Економічне виховання учнів ПТНЗ передбачає здійснення виховного процесу під час вивчення теоретичних дисциплін, виробничого навчання, виробничої практики та у позанавчальній роботі. Вивчення в ПТНЗ дисциплін економічного циклу, виробниче навчання організовується в єдності з вихованням в учнів рис, які властиві сучасним робітникам. Державними стандартами професійно-технічної освіти передбачено вивчення предмету «Основи галузевої економіки і підприємництва». Обсяги навчального матеріалу за цим курсом для різних професій помітно різняться, проте програми курсу містять навчальний матеріал, пов'язаний з підприємницькою діяльністю.

Незважаючи на вагомі теоретичні та методологічні напрацювання з даної проблеми, існує ряд невирішених питань, які пов'язані з психологічними чинниками працевлаштування випускників професійно-технічних навчальних закладів. Зокрема, недостатньо дослідженими в цьому плані є психологічні засади розвитку здатності до підприємництва. Не визначено також структуру здатності до підприємництва у випускників, що набули певного навчального професійного досвіду, але не визначилися у власних можливостях виконувати вимоги професійної та трудової діяльності.

ДОПРОФЕСІЙНА ТА ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА УЧНІВ

Термін «допрофесійна підготовка» вперше з'явився у документі МОТ – Міжнародної організації праці «Рекомендація N 57 Міжнародної організації праці про професійне навчання (Ухвалена у м. Женева 27.06.1939 на 25-ій сесії

Генеральної конференції МОП)». Допрофесійній підготовці в Рекомендації відведено цілий розділ. Документ декларує, що в цілому система обов'язкової освіти несе загальноосвітній характер, однак, при цьому повинна дати учням поняття про працю, забезпечувати повагу до неї, що має реалізувати успішність подальшої професійної орієнтації та, відповідно, професійної кар'єри

Така підготовка має, зокрема, бути спрямована на те, щоб розвинути у дитини вправність завдяки практичній роботі, але (на це варто звернути особливу увагу!) обсяг і характер цієї роботи повинні відповідати загальним цілям обов'язкової освіти. Інакше кажучи, допрофесійна підготовка не повинна звужувати можливості теоретичного (академічного) пізнання світу, що забезпечує загальноосвітній навчальний заклад, і академічний рівень має бути досягнутий, мірою можливості, яка визначається особистими здібностями та певною соціальною ситуацією, всіма учнями. При цьому допрофесійна підготовка, як декларує документ, не повинна заміняти, власне, професійне навчання, і має бути здійснена протягом одного року, не пізніше 13-річного віку.

Мета такої підготовки:

- по-перше - визначити професійні здібності кожної дитини;
- по-друге - полегшити добір майбутньої кваліфікованої робочої сили;
- по-третє - забезпечити потреби тих дітей, які бажають обрати професію, що вимагає тривалого професійного навчання, і, зокрема, тих, які мають намір пройти курс учнівства.

Допрофесійна підготовка, таким чином, є попереднім етапом переходу від загальної освіти до професійного навчання.

На думку авторів документу, таку підготовку варто проводити після завершення періоду обов'язкової освіти, або протягом останнього року обов'язкової освіти, «якщо національне законодавство передбачає завершення навчання у чотирнадцятирічному віці». Тривалість підготовки повинна визначатися у відповідності із обраною професією а також віком і ступенем освіти учня.

Документ відзначає, що у програмі такої підготовки особливу важливість слід надавати практичній роботі, але такій роботі не слід надавати першорядного значення на шкоду теоретичним або загальноосвітнім предметів. У контексті допрофесійної підготовки практичне і теоретичне навчання мають бути організовані так, щоб доповнювати один одного. Ця підготовка повинна бути спрямована на загальний розвиток розумових і фізичних здібностей учня і повинна уникати непотрібної спеціалізації, тим самим дозволяючи встановити, згідно із якою категорією професій учень найкраще може пройти курс професійного навчання та допомогти визначити профіль навчання, . Практичне і теоретичне навчання має бути організоване так, щоб забезпечити відповідність такої попередньої підготовки з подальшим професійним навчанням.

Словники дають досить розпливчате визначення поняття «допрофесійна підготовка». Так, словник С.М. Вишнякова (1999 р.) визначає, що «допрофесійна підготовка – загальнотрудова підготовка, орієнтована на

програми професійного і політехнічного навчання; здійснюється в процесі всіх основних видів пізнавальної та творчої діяльності учнів. Її мета – сприяти формуванню стійких орієнтації на трудовий спосіб життя, морально-психологічної та практичної готовності до праці, вихованню людей трудової культури, розвитку творчих здібностей, інтелектуальних якостей особистості. [12].

Педагогічна енциклопедія [13] дещо інакше трактує це поняття, розширяючи допрофесійну підготовку на вікові етапи, які передують безпосередньому вибору професії. В дошкільному дитинстві провідним методом допрофесійної підготовки автори джерела вважають гру, яка дозволяє накопичувати досвід трудової діяльності, розвивати емоційну сферу при виконанні доступних за віком завдань. Допрофесійну підготовку в молодшій школі варто проводити вже не на загаль, але із урахуванням можливостей, інтересів та бажань учнів.

«Концепція профільного навчання в старшій школі» [14] дає більш чітке визначення допрофільній підготовці, яке набагато ближче до наведених Рекомендацій МОП. Обумовимо, що допрофільна підготовка є основа для вибору профілю навчання, а отже – і майбутньої професії як, власне кажучи, кінцевої мети профільного навчання. Отже, вибір профілю навчання є безумовною запорукою майбутньої професії, тобто основою для допрофесійної та в короткотерміновому майбутньому – професійної – підготовки. Допрофільна підготовка здійснюється у 8-9 класах загальноосвітніх навчальних закладів, тобто напередодні переходу учнів до старшої школи з метою професійної орієнтації учнів, сприяння вибору ними напряму профільного навчання у старшій школі. Як бачимо, йдеться про досить вузьке, навіть свідомо звужене розуміння допрофільної підготовки: виключено досить продуктивні для визначення учнем власного профілю роки раннього розвитку. Визначення, зрозуміло, напряму корелюється із вже згаданим документом МОП – «Рекомендація № 57 Міжнародної організації праці про професійне навчання», однак, досить мало відповідає реаліям, а головне – можливостям навчально-виховного процесу. Таке обмеження визначається не тільки і скоріше за все не стільки намаганням відповідати певним міжнародним стандартам, однак більшою мірою відповідає суто бюрократичним принципам – необхідності проконтролювати і відзвітувати про етап роботи, який здійснено. Варто підкреслити, особливо у контексті підготовки до підприємницької діяльності, що якості підприємця, на відміну, скажімо, від якостей та мотивації до конкретної професії, проявляються у більшості майбутніх ефективних бізнесменів дещо раніше, ніж у 8-9 класі, що проявляється у відносинах із однолітками, і не тільки і навіть не стільки у дрібних торгівельних оборудках. Підприємець – в першу чергу лідер,

12 Профессиональное образование. Словарь. Ключевые понятия, термины, актуальная лексика. — М.: НМЦ СПО. С.М. Вишнякова, 1999.

13 Российская педагогическая энциклопедия. — М: «Большая Российская Энциклопедия». Под ред. В. Г. Панова, — 1993.

14 Концепція профільного навчання в старшій загальноосвітній школі розроблена на виконання Закону України "Про загальну середню освіту" Затверджено Наказом МОН України № 854 від 11.09.2009.

організатор, який не боїться відповідальності за започатковані ним проекти, які стосуються загалу. Необхідність диференціювати класи за профілем при переході до старшої школи, після 8-9 класів визначаються не психолого-педагогічними засадами, але суто формальною вимогою розпочати навчання у профільних класах. Висловлюючи суто суб'єктивну точку зору, можна декларувати, що допрофесійну підготовку, особливо у контексті підприємницької діяльності, варто розпочинати набагато раніше і не завершувати на рівні переходу до старшої школи.

Тим не менше, безумовно, варто погодитися із Концепцією про необхідність реалізації різних форм допрофільної підготовки: поглиблене вивчення окремих предметів на диференційованій основі; введення курсів за вибором, профільної орієнтації, інформаційної роботи тощо, однак, варто робити це набагато раніше, надаючи учням і батькам можливість навчатися більшому діапазону курсів за вибором, вивченню окремих предметів на диференційованій основі, тощо. Втім, у контексті нашої теми, важливо не просто профільно орієнтувати учнів до певної професії. Йдеться, власне кажучи, не про профіль навчання, навіть не про конкретну професію «підприємець», але про певний універсальний принцип, психологічне налаштування на активність освоєння, привласнення та завоювання світу. Підприємництво в принципі не передбачає орієнтації на певну галузь виробництва чи сфери послуг.

Підприємець – завжди лідер, який шукає нові і експлуатує усталені методи та способи отримання прибутку. Найбільш ефективні підприємницькі обладунки – саме багатопрофільні організації, які, у разі зміни економічної кон'юнктури здатні швидко адаптуватися до вимог ринку, проявляти максимальну економічну мобільність, здатність перекидати фінансові і людські ресурси туди, де у даний конкретний момент часу вони принесуть максимальний прибуток.

Як зазначено у згаданій Концепції, поглиблене вивчення предметів, крім розширення і поглиблення змісту, безумовно, сприяє формуванню стійкого інтересу до предмета, розвитку відповідних здібностей і орієнтації на професійну діяльність з використанням одержаних знань. Концепція адекватно вимагає, щоб поглиблене вивчення здійснювалося за спеціальними програмами і підручниками. Можливий, і навіть більш відповідний потребам, модульний принцип – програма загальноосвітньої школи доповнюється набором модулів за вибором учнів, які поглиблюють відповідні теми. Очевидно, що у контексті проблеми, яка анонсована цим посібником, варто говорити про дещо інший підхід - про залучення до розуміння принципів ринкової економіки в ранньому віці, можливо навіть у дитячому садочку, у заняттях у формі гри. Існують достатньо добре розроблені комп'ютерні електронні ігри, які побудовані як економічні стратегії. До найбільш популярних настільних ігор належать ігри «Монополія» [15] та «Антимонополія», для яких існує навіть чемпіонат світу та електронна версія. Суттєвою має також стати включення вивчення сутнісних

15 Теннессманн А. Монополія: Игра, город и фортуна / Пер. с нем. А. Бояркиной. — СПб.: Издательство Ивана Лимбаха, 2013. — 216 с.

характеристик підприємництва у зміст інших предметів, а не тільки витратити час виховних заходів чи спеціально виділених спецкурсів. Це стосується в першу чергу предметів суспільствознавчого циклу. В першу чергу йдеться про курс історії. Варто зауважити, що таку допрофесійну підготовку важливо вплітати у викладання інших предметів, оскільки це, за великим рахунком, єдиний предмет, одною із складових якого є розвиток економіки, у тому числі і ринкової.

Профільна орієнтація зорієнтована на надання психолого-педагогічної допомоги учням у прийнятті рішення щодо вибору профілю навчання та створення умов для готовності підлітків до соціального, професійного і культурного самовизначення в цілому. Для контексту нашої проблеми важливо подолати вбите багатьма роками радянської влади негативне ставлення до приватного підприємництва, до фінансової і виробничої ініціативи, до особистого збагачення. Подолання такої психічної установки має стати одним із завдань сучасної допрофільної та профільної підготовки, супроводжувати підприємця протягом всього активного бізнесового життя.

Названа Концепція декларує, що допрофільна підготовка здійснюється також через факультативи, предметні гуртки, наукові товариства учнів, Малу академію наук, предметні олімпіади, кабінети профорієнтації тощо. Дійсно, скажімо у переліку секцій Малої академії наук існує і відділення «Економіка». Однак, перелік спеціалізації у межах відділення обмежений тільки розділом «Економічна теорія та історія економічної думки» – тобто суто теоретичним напрямком, без практичного безпосереднього застосування. Так сам у відділенні «Математика» також присутній напрям «Мікроекономіка та макроекономіка», що також досить далеко від проблем практичного застосування. Варто відзначити, що участь у конкурсі МАН можуть брати не тільки учні загальноосвітніх навчальних закладів, які зорієнтовані на навчання у ВНЗ, але й учні (студенти) професійної освіти, для яких дослідження економічних закономірностей і практики діяльності бізнесових структур в умовах України і конкретного регіону можуть мати принципове значення для наступної підприємницької практики. Таким чином, варто говорити про розширення можливостей розробки та написання учнівських робіт у системі МАН саме у контексті дослідження діяльності конкретних підприємств.

Окремо варто говорити про необхідність запровадження предмету для середньої школи з умовною назвою «Основи підприємницької діяльності», оскільки існуючий аналог – «Основи економіки» із завданням підготовки до підприємницької діяльності не справляється: його предметом є скоріше методологічні засади економіки, ніж конкретика підприємництва. Досвід наочно підтверджує високий рівень зацікавленості учнів на вивченні таких предметів. Так, наше опитування показало, що 84,3 відсотки респондентів мають бажання навчатися основам підприємницької діяльності. Однак, на заваді запровадженню такого предмету стоять відсутність кваліфікованих підручників чи посібників, недостатній рівень підготовки викладачів та відверте небажання уводити у програму навчання додаткові предмети –

факультативи чи спецкурси, що мотивується піклуванням про недопущення перевантаження учнів.

Втім, незважаючи на певні протиріччя, можна виявити два підходи до проблеми допрофесійної підготовки: один пов'язує допрофесійну підготовку із всім свідомим життям дитини, і ввижається, що від раннього дитинства варто привчати дитину і до необхідності працювати і навчатися протягом всього життя, інший зводить допрофесійну підготовку до ознайомлення підлітків протягом обмеженого часу із переліком професій із метою допомогти із вибором за короткий строк напередодні переходу безпосередньо до вибору професії.

Обидва підходи вимагають різної методики: у випадкові, коли йдеться про підготовку учнівської молоді до підприємницької діяльності протягом достатньо довгого періоду – від дитячого садочку до випуску з навчального закладу незалежно від його типу така підготовка здійснюється шляхом включення до змісту певних предметів та під час проведення виховної роботи, у випадкові, коли йдеться про суто формальне ознайомлення учнів із підприємництвом як однією з професій у контексті профорієнтації – можна обійтися коротким спецкурсом або факультативом, або просто згадкою про підприємництво як одну з професій у процесі профорієнтації.

Із суб'єктивної точки зору автора більш прийнятним є перший шлях – прилучення до підприємницької діяльності протягом достатньо довгого часу, при цьому не можна заперечувати й необхідність та важливість вивчення відповідного предмету, при цьому не на рівні спецкурсу чи факультативу, але шляхом включення до чистла обов'язкових предметів. До числа предметів, у змісті яких зафіксовано можливість допрофесійної підготовки до підприємницької діяльності можна виділити такі з числа вибірково-обов'язкових: «Історія України», «Всесвітня історія», «Людина і світ», «Прикладна економіка», або інші предмети економічного спрямування: «Основи податкових знань», «Фінансова грамотність», «Підприємництво» [16].

Принагідно заважимо, що у практиці роботи загальноосвітніх шкіл України певний час досить поширеною була така форма підготовки учнів до підприємницької діяльності як трудове допрофесійне навчання старшокласників. Перші відповідні програми було розроблено ще на початку 90-х рр. Наприклад, програму професійного навчання «Основи підприємницької діяльності» для учнів 10-11 класів, розроблену Д.О. Закатновим, О.В. Саяновою, М.П. Тименком та іншими дослідниками, було рекомендовано до використання у загальноосвітніх школах ще у 1993 році (Інформаційний збірник МО України, 1993, № 1). Проте, з часом спектр програм для старшокласників, за якими здійснювалась допрофесійна підготовка, значно звузився. Якщо вести мову про сьогодні, то до переліку напрямів навчання для технологічного профілю, ні за технологічним, ні за загальнопрофесійним, ні за інженерно-технічним напрямом не містить спеціалізації, пов'язаної з підприємницькою діяльністю. Таким чином, якщо сьогодні вести мову про підготовку до підприємницької діяльності старшокласників у процесі

допрофесійної або професійної підготовки, то доцільним є використання відповідних можливостей загальноосвітніх предметів.

Серед документів, що регламентують допрофесійне навчання школярів, варто назвати такі: Концепція державної системи професійної орієнтації населення (затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 27 січня 1994 р. № 48), «Положення про організацію професійної орієнтації населення» (затверджене Міністерством освіти України та Міністерством соціального захисту населення України від 31 травня 1995 р. №27/169/79), Концепція профільного навчання в старшій школі (затверджене рішенням колегії Міністерства освіти і науки України 25 вересня 2003 р. №10/12–2) та «Положення про професійну орієнтацію молоді, яка навчається» (затверджене наказом Міністерства освіти України, Міністерством праці України та Міністерством у справах молоді і спорту України від 2 червня 1995 року №159/130/1526) [17; 18; 19; 20].

НОРМИ ПРАВА СТОСОВНО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Норми існуючого в Україні права певною мірою дозволяють визначити правовий режим підприємництва і, відповідно, дозволяють зафіксувати якісні характеристики підприємця, формування яких і є завданням педагогічного навчально-виховного процесу.

Стаття 15 Конституції фіксує той факт, що суспільне життя в Україні ґрунтується на засадах політичної, економічної та ідеологічної багатоманітності. Принцип економічної багатоманітності передбачає визнання рівноправності існування, функціонування та рівний юридичний захист всіх трьох форм власності в державі – приватної, державної та комунальної. У відповідності із частинами 2, 3 ст. 318 Цивільного кодексу України усі суб'єкти права власності є рівними перед законом, усім власникам забезпечують рівні умови здійснення своїх прав. В теорії це означає заборону встановлення привілеїв чи обмежень у реалізації правового режиму власності.

Дослідження правового поля України дозволяє визначити, що в державі декларована ринкова економіка, яка базується на економічній багатоманітності, яка передбачає розвиток приватної власності на засоби виробництва; свободу

17. Концепція державної системи професійної орієнтації населення : Постанова Кабінету Міністрів України від 27 січня 1994 р. № 48 // Збірник нормативних та методичних матеріалів з питань професійної орієнтації незайнятого населення та інших категорій громадян / Державний центр зайнятості. Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості. – К., 1997. – С.22–29.

18. Концепція профільного навчання в старшій школі : Затверджена рішенням колегії Міністерства освіти і науки України 25.09.2003 р. № 10/12–2 // Інформаційний збірник Міністерства освіти і науки України. – 2003. – № 24. – 19 с.

19. Положення про організацію професійної орієнтації населення : Наказ Міністерства освіти України та Міністерства соціального захисту населення України від 31.05.1995 р. № 27/169/79 // Збірник нормативних та методичних матеріалів з питань професійної орієнтації незайнятого населення та інших категорій громадян / Державний центр зайнятості. Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості. – К., 1997. – С.30–41.

20. Положення про професійну орієнтацію молоді, яка навчається : Наказ Міністерства освіти України, Міністерства праці України, Міністерства у справах молоді і спорту України від 02.06.1995 р. № 159/130/1526 // Збірник нормативних та методичних матеріалів з питань професійної орієнтації незайнятого населення та інших категорій громадян / Державний центр зайнятості. Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості. 1997. – С. 46–50.

конкуренції і ціноутворення, за умови наявності механізму державного регулювання економічних процесів.

Рушійною силою ринкової економіки, за визначенням, є підприємництво, як безпосередня, самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку.

Стаття 42 Конституції України декларує свободу підприємницької діяльності: «Кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом».

Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом.

Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів.

Діючи на свій страх і ризик, підприємець переймає на себе усю повноту відповідальності за кінцеві результати діяльності – як індивідуальної, так і колективної. Він несе майнову відповідальність за результати господарської діяльності як фізичну особу або як представник юридичної особи.

Підприємець має право:

- створювати для своєї діяльності будь-які види фірм (підприємств);
- придбавати майно і майнові права у інших фірм;
- брати участь своїм майном в діяльності інших економічних суб'єктів ринкових стосунків;
- використати за угодою сторін майно фізичних і юридичних осіб на умовах оренди, підряду та ін.;
- наймати і звільняти працівників на умовах контракту або інших умовах;
- відкривати на своє ім'я або на ім'я фірми рахунок у банку для зберігання грошових коштів, здійснення усіх видів розрахункових, кредитних і касових операцій;
- отримувати необмежений по розмірах особистий дохід від індивідуальної підприємницької діяльності.

Крім Конституції України до предметів вивчення в допрофесійній та професійній підготовці до підприємницької діяльності слід віднести також Цивільний [21] та Господарський кодекси України [22].

Господарський кодекс України (ГК) – кодифікований законодавчий акт, який було прийнято 16.01.2003 року і який набрав законної сили 01.01.2004 року.

Господарський кодекс України у відповідності до Конституції України встановлює правові основи господарської діяльності, яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності.

21. Цивільний кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40-44, ст. 356).

22. Господарський кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144).

Названий Кодекс визначає основні засади господарської діяльності в Україні. Його предметом регулювання виступають матеріальні відносини окремих осіб, держави та суспільства у господарській діяльності.

Метою Кодексу є забезпечення зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвиток підприємництва та підвищення ефективності суспільного виробництва, утвердження суспільного господарського порядку в економічній системі України, сприяння гармонізації її з іншими економічними системами.

У кодексі розкриваються такі поняття як «добросовісна та недобросовісна конкуренція», «комерційна та некомерційна діяльність та відповідальність за її порушення», «майнові та немайнові аспекти створення суб'єкта господарювання». Кодекс висвітлює такі питання як ціноутворення, що дозволяє юридичним особам самотійно здійснювати політику у даній сфері. Кодекс охопив величезний обсяг знань з господарської діяльності, дозволяючи суб'єкту господарювання на свій розсуд обирати внутрішню та зовнішню політику підприємства, засоби поводження з іншими суб'єктами господарювання, дотримуючись певних правил і нести відповідальність за їх порушення.

У ст. 1 Господарського кодексу визначений предмет його регулювання. Господарський кодекс визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання.

Господарський кодекс насамперед визначає загальні принципи господарювання в Україні, що сформульовані в ст. 6 ГК і конкретизовані стосовно до окремих видів такої діяльності. Принципи підприємницької діяльності сформульовані в Главі 4 Господарського кодексу – Господарська комерційна діяльність (підприємництво) (статті 42-51).

Кодекс трактує підприємництво як самотійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Діяльність суб'єктів господарювання спрямована на створення суспільно корисного продукту (товарів, робіт, послуг). Залежно від мети здійснення господарської діяльності – отримання прибутку або досягнення іншого результату (економічного, соціального) без орієнтації на прибуток вона класифікується на підприємницьку та некомерційну.

Таким чином, найбільш суттєвою ознакою, що відрізняє підприємницьку діяльність, є її мета – отримання прибутку.

Підприємництво – найбільш поширений у світовій та вітчизняній практиці вид господарської діяльності. Окрім загальних ознак, які характеризують будь-який вид господарської діяльності (галузь здійснення, вартісний характер тощо), підприємництву властиві й специфічні риси, що отримали відображення у легальному визначенні, наведеному у статті, що коментується. Такими ознаками є: самотійність; ініціативність; систематичність;

ризик; мета – одержання прибутку поряд із досягненням інших економічних та соціальних результатів.

Самостійність підприємницької діяльності дістає вияв у безпосередньому здійсненні підприємцем господарської діяльності, можливості виступати від свого імені, на свій розсуд обирати вид діяльності, організаційно-правову форму, в якій він планує здійснювати господарську діяльність, визначати організаційну структуру, встановлювати принципи управління діяльністю з урахуванням самостійно розробленої стратегії розвитку, приймати рішення щодо способів господарського використання майна, грошових коштів, майнових прав тощо).

Майново-правовий аспект самостійності підприємництва – це наявність майна, що належить суб'єкту підприємницької діяльності на підставі права власності, права господарського відання або права оперативного управління, можливість самостійного розпорядження прибутком, що залишається після сплати обов'язкових платежів до бюджету (податки, збори та інші види платежів), та самостійна майнова відповідальність за власними зобов'язаннями, якщо інше не передбачено законом або установчими документами.

Підприємництво як невід'ємному атрибуту ринкової економіки властива ініціативність як такий тип соціальної активності, що пов'язаний з висуванням нових ідей або запровадженням нових форм діяльності.

Ризик підприємницької діяльності виявляється в імовірному характері прибутку. Підприємництво здійснюється з метою отримання прибутку, проте не завжди ця мета може бути досягнута. У таких випадках підприємець самостійно несе всі ризики, пов'язані з негативними майновими наслідками його діяльності.

Систематичність підприємницької діяльності полягає в тому, що підприємець, обираючи організаційно-правову форму своєї діяльності, здійснюючи процедуру державної реєстрації, патентування у випадках, передбачених законом, має на меті провадження регулярної діяльності в обраній сфері суспільного виробництва.

Зрозуміло, що основною задачею підприємницької діяльності є отримання прибутку – кінцевого результату діяльності, який характеризує ефективність роботи. Однак відсутність реально отриманого прибутку не означає, що діяльність перестала бути підприємницькою. Тобто найголовнішою ознакою є саме мета отримання прибутку, а ступінь її досягнення має вторинне значення для віднесення діяльності до підприємництва.

Варто у підготовці учнівської молоді до підприємницької діяльності в процесі допрофесійної та професійної підготовки» підкреслити, що прибуток не є єдиною метою підприємництва, оскільки ця діяльність поєднується з реалізацією інших також й інших цілей – створенням робочих місць, насиченням ринку суспільно корисним продуктом, участю у виконанні державних та регіональних програм соціально-економічного розвитку та інших заходів. Звичайно, що реалізація перелічених напрямків не виключає й отримання, власне, прибутку. Такий підхід є важливим для патріотичного

виховання молоді, оскільки надає підприємництву додаткової соціальної та державної значущості.

Стаття 43. ГК визначає свободу підприємницької діяльності. У відповідності із цією статтею підприємці мають необмежене право самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. В той же час, готуючи учнів до підприємницької діяльності необхідно підкреслити, що здійснення окремих видів підприємництва встановлюються спеціальними законодавчими актами, а перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, а також перелік видів діяльності, підприємництво в яких забороняється, встановлюються виключно законом. Необхідно визначити для учнів відповідну технологічну дорожню карту, яка дозволить йому визначити шляхи отримання відповідних ліцензій в органах державної влади чи місцевого самоврядування.

Варто також визначити у викладанні, що підприємницька діяльність посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування обмежується законом у випадках, передбачених частиною другою статті 64 Конституції України. Такий підхід дозволяє значною мірою обмежити рівень корупційних дій, які притаманні державі, де громадянське суспільство знаходиться у зародковому стані.

При цьому варто нагадати учням, що, згідно із ст. 42 Конституції України кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом.

Учні мають усвідомити, що свобода підприємництва передбачає можливість особи самостійно вирішувати чи займатися підприємницькою діяльністю, вільно різновиди підприємництва. За своєю природою право на підприємницьку діяльність є невідчужуваним і, по суті, передбачає забезпечення кожному рівних можливостей для його реалізації.

У той же час необхідно особливо підкреслити у викладанні, що свободу підприємницької діяльності не слід ототожнювати із вседозволеністю. Гарантуючи свободу підприємництва, держава шляхом правового регулювання визначає межі припустимого.

По-перше, держава формує рівні для всіх умови здійснення підприємницької діяльності які сприяють досягненню необхідного балансу інтересів.

По-друге, на законодавчому рівні встановлено перелік видів діяльності, в яких підприємництво заборонено. Як правило, заборона використовується як гарантія забезпечення особистої, екологічної, економічної безпеки, а також виконання міжнародних зобов'язань.

Кодекс є стрижневим нормативно-правовим актом, який встановив загальні положення щодо порядку здійснення підприємницької діяльності в цілому та заклав основи правового регулювання окремих її видів. Спеціальними законодавчими актами може бути передбачено більш деталізоване регулювання окремих видів підприємницької діяльності. Застосування цих актів обумовлено ступенем диференціації видів підприємництва, необхідністю врахування специфіки діяльності на різних

сегментах ринку, різним рівнем впливу результатів цієї діяльності на загальну динаміку розвитку економіки України.

Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» визначає вичерпний перелік видів діяльності, які підлягають ліцензуванню. Ліцензування є одним із способів державного регулювання підприємницької діяльності, якому відведена роль своєрідного фільтра, що забезпечує присутність на ринку лише тих учасників, чиї професійні, технологічні, організаційні та інші характеристики відповідають встановленим вимогам. Шляхом ліцензування забезпечується необхідний рівень безпеки та стабільності ринку.

Особливо варто привернути увагу учнів, що держава обмежує діяльність, пов'язану:

- з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів (Закон України «Про обіг наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів» від 22 грудня 2006 р.);

- з акумулювання фінансових коштів в недержавних пенсійних фондах (Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9 липня 2003 р.);

- у галузі ядерної енергетики;

- з диспетчеризації повітряного, залізничного, морського транспорту;

- з реалізації зброї та боєприпасів до неї;

- з видобування бурштину;

- з охорони окремих об'єктів права державної власності, перелік яких визначається в порядку, встановленому КМУ;

- з проведення криміналістичних, судово-медичних, судово-психіатричних експертиз;

- з випробування, виробництва та експлуатації ракет-носіїв, у тому числі їх космічного запуску з будь-якою метою.

Стаття 42 Конституції України до кола осіб, право на підприємницьку діяльність яких обмежується законом, відносить депутатів, посадових осіб державної влади та органів місцевого самоврядування. Закони, що регламентують особливості певних видів діяльності, насамперед у сфері державного управління та контролю, та визначають правовий статус посадових осіб цих органів, розширюють перелік зазначених осіб, наведений у Конституції України. Так, забороняється займатися підприємницькою діяльністю таким категоріям громадян: військовослужбовцям, службовим особам органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного нотаріату, а також органів державної влади і управління, які здійснюють контроль за діяльністю підприємств. Зміст цих обмежень досліджено у рішенні Конституційного Суду України від 17 березня 2004 р. у справі № 1-13/2004 (справа про соціальний захист військовослужбовців та представників правоохоронних органів).

Особи, яким суд заборонив займатися певною діяльністю, не можуть бути зареєстровані як підприємці з правом здійснення відповідного виду діяльності до закінчення строку, встановленого вироком суду. Особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини, не

можуть бути зареєстровані як підприємці, не можуть виступати співзасновниками підприємницької організації, а також займати у підприємницьких товариствах та їх спілках (об'єднаннях) керівні посади і посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю.

Стаття 44. Господарського кодексу дає характеристику принципів підприємницької діяльності. У відповідності із нею, підприємництво здійснюється на основі:

вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;

самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальника і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;

вільного найму підприємцем працівників;

комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;

вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;

самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Значення принципів підприємницької діяльності полягає в їх здатності відображати основні ідеї, закладені в правову норму, що сприяє і правильному застосуванню цих норм і усуненню прогалин у правовому регулюванні.

Свобода вибору виду підприємницької діяльності дістає вияв у праві підприємця, самостійно, без обмежень, приймати рішення щодо вибору тієї сфери підприємницької діяльності, яку він вважає найбільш привабливою для вкладення капіталу та реалізації власних підприємницьких здібностей.

Ще один принцип підприємницької діяльності визначає межі незалежності підприємницької ініціативи. Враховуючи творчий характер підприємницької діяльності, який дістає вияв у пошуку нових можливостей, орієнтації на нововведення, підприємець самостійно формує програму власної діяльності (стратегічні (перспективні), тактичні (середньострокові), поточні, оперативні). Їх реалізація передбачає залучення певних ресурсів.

До виключних прав підприємця віднесено також вирішення питань кадрового забезпечення. У межах цього права підприємець самостійно визначає доцільність залучення найманих працівників, їх кількість, штатний розпис, функціональні обов'язки кожної категорії працівників. Загальні обмеження даного права пов'язані з обов'язком дотримання положень Кодексу законів про працю щодо прав та гарантій працівникам.

Досягненню мети підприємництва слугує й цінова політика підприємця. Свобода у визначенні ціни може бути обмежена лише у випадках, передбачених законом. Такі обмеження мають як прямий (встановлення державних (комунальних) фіксованих цін на окремі види продукції), так і непрямий (обмеження рентабельності, визначення граничних рівнів цін,

зведення процедури обов'язкового декларування змін ціни) характер. Суттєвим фактором, що обмежує вільні ціни, є конкуренція.

Тісно пов'язаним з принципом вільного встановлення цін на продукції є принцип комерційного розрахунку та власного комерційного ризику. Сутність комерційного розрахунку як методу ведення господарства полягає у співставленні у вартісній формі витрат і результатів господарської діяльності. Мінімізація витрат та оптимізація прибутку можуть бути досягнуті шляхом скорочення витрат виробництва, адекватного нормування трудових та інших ресурсів, зваженої цінової політики тощо.

Однією з ознак підприємництва є його ризиковий характер. Під власним комерційним ризиком розуміють можливі негативні майнові наслідки підприємницької діяльності, що виникають у процесі її здійснення і не пов'язані з будь-якими упущеннями з боку підприємця. Причинами таких наслідків можуть стати зміни в законодавстві, порушення обов'язків контрагентами, зміни умов підприємницької діяльності тощо.

Свобода здійснення підприємництва передбачає й свободу розпорядження її результатами.

Відправним моментом визначення маси прибутку, який залишається у повному розпорядженні підприємця, є сплата передбачених законом податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

Стаття 47. описує загальні гарантії прав підприємців. У відповідність із нею, держава гарантує усім підприємцям, незалежно від обраних ними організаційних форм підприємницької діяльності, рівні права та рівні можливості для залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів. При цьому держава гарантує недоторканність майна і забезпечує захист майнових прав підприємця.

Включення до ГК спеціальних норм про гарантії прав підприємців є його надзвичайно важливою позитивною рисою. Статтею закріплені загальні правові гарантії прав підприємців, тобто встановлені законом засоби забезпечення використання, дотримання, виконання і застосування господарсько-правових норм. Передбачені нею гарантії є суттєвим елементом механізму реалізації та захисту прав підприємців.

Недоторканність майна гарантується Конституцією України всім суб'єктам власності, у тому числі підприємцям. Відповідно до її ст. 41 примусове відчуження об'єктів права приватної власності може бути застосоване лише як виняток з мотивів суспільної необхідності, на підставі і в порядку, встановлених законом, і за умови попереднього і повного відшкодування їх вартості. У разі порушення майнових прав суб'єкта підприємницької діяльності підприємець має право на відшкодування завданих цим порушенням збитків відповідно до норм ГК та інших законів.

Закон захищає суб'єктів підприємництва від незаконного втручання в їх діяльність з боку органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Однак у деяких випадках залучення підприємців та осіб, які працюють у них за наймом, до виконання в робочий час державних або громадських обов'язків є необхідним. Таке залучення можливе відповідно до і слонів України «Про

правовий режим воєнного стану» від 6 квітня 2000 р., «Про правовий режим надзвичайного стану» від 16 березня 2000 р., інших нормативних актів. Завдані підприємцю збитки мають компенсуватися у порядку, встановленому коментованим Кодексом та відповідним спеціальним законодавством. Скажімо, в самій зоні АТО та прилеглих територіях діють особливі правила реалізації Кодексу.

Особливу увагу учнів слід сконцентрувати на Статті 49., яка визначає відповідальність суб'єктів підприємництва. У відповідності із нею підприємці зобов'язані:

- Не завдавати шкоди довкіллю. Загальні засади відповідальності за порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища встановлені Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991 р., Важливою особливістю застосування відповідальності за порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища є те, що шкода, заподіяна внаслідок такого порушення законодавства, підлягає компенсації, як правило, у повному обсязі. Відповідно до зазначеного Закону, за вчинення екологічних правопорушень і злочинів підприємці можуть бути притягнуті до адміністративної та кримінальної відповідальності. Важливо показати, що за завдані шкоду і збитки підприємець несе майнову та іншу встановлену законом відповідальність.

- Не порушувати права та законні інтереси громадян і їх об'єднань. До прав об'єднань громадян у сфері господарської та іншої комерційної діяльності належать, зокрема, права, визначені у ст. 21 Закону України «Про об'єднання громадян» від 16 червня 1992 р.

- Не порушувати права інших суб'єктів господарювання, установ, організацій, права місцевого самоврядування і держави. Так, наприклад, суб'єкти господарювання, їх працівники у відповідності із законодавством несуть відповідальність за нечесну підприємницьку практику (п. 6. ст. 19 Закону України «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 р.).

Підприємства підлягають відповідальності перед органами місцевого самоврядування за заподіяну шкоду діями або бездіяльністю, а також у результаті невиконання рішень органів та посадових осіб місцевого самоврядування, прийнятих у межах наданих їм повноважень.

Однією з фактичних підстав господарсько-правової відповідальності є наявність шкоди. Підприємство чи організація має право вимагати відшкодування як матеріальної, так і моральної шкоди відповідно до ст. 225 ГК, інших спеціальних законодавчих актів.

Моральною визнається шкода, заподіяна організації порушенням її законних немайнових прав. Відповідно до чинного законодавства моральна (немайнова) шкода відшкодовується у грошовій або іншій матеріальній формі. Відшкодування майнової шкоди не звільняє від обов'язку відшкодувати моральну шкоду.

Крім майнової, підприємець може нести також іншу встановлену законом відповідальність. Так, на підприємців накладаються адміністративні стягнення за порушення, пов'язані з діяльністю на ринках фінансових послуг.

Варто також звернути увагу учнів на Статтю 51, яка регулює умови припинення підприємницької діяльності.

У відповідності із статтею, підприємницька діяльність припиняється:

з власної ініціативи підприємця; За власної ініціативи підприємець може прийняти рішення про припинення з будь-якого приводу. Втім, встановлено спеціальні правила щодо порядку прийняття такого рішення. Наприклад, рішення про ліквідацію акціонерного товариства може бути прийнято тільки загальними зборами товариства.

у разі закінчення строку дії ліцензії; Підставою припинення підприємницької діяльності може бути закінчення строку дії ліцензії (цей строк не може бути меншим за три роки) та неотримання нової ліцензії у встановленому законом порядку.

у разі припинення існування підприємця; Мається на увазі порядок припинення державної реєстрації підприємницької діяльності фізичної особи — підприємця у разі смерті фізичної особи.

на підставі рішення суду у випадках, передбачених Господарським Кодексом та іншими законами.

Правові засади припинення діяльності підприємства у зв'язку з банкрутством визначені у Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.92 р.

ЛІДЕРСТВО ЯК БАЗОВА ЯКІСТЬ ПІДПРИЄМЦЯ.

Лідерські якості – беззаперечна якість, необхідна підприємцю. Лідер – найбільш авторитетна особистість у певному соціальному співтоваристві. Він відіграє центральну роль в організації всієї діяльності групи, регулює взаємин у ній. У цьому контексті підприємець – безумовний лідер: він має згуртувати людей навколо бізнес-ідеї, створити команду, надихнути команду для досягнення мети: налагодження роботи підприємства, отримання прибутку, випуск товарів або надання послуг у відповідності із попиту на ринку.

Лідеру-підприємцю необхідно в першу чергу створити відповідну команду-колектив із жорсткою виробничою дисципліною, розробити оптимальний інноваційний план дій та довести можливість його реалізації щойно створеному колективу, згуртовувати цей колектив навкруги бізнес-ідеї, яка підтверджена особистим авторитетом-харизмою, розробити технологію дій у кризових ситуаціях.

Справжній ефективний підприємець – вимогливий експлуататор-роботодавець, який генерує максимально жорстокі вимоги, змушуючи найманих працівників працювати якісно і чесно, використовуючи кожен хвилину робочого часу, за який він, власне кажучи, платить гроші, для отримання результатів роботи та відповідного прибутку. Його діяльність чітко відповідає давній формулі «Наукова система вижимання поту», підприємець робить асе, щоб придбати у найманого працівника його товар – робочу силу – за меншу оплату. Змушувати працювати багато, при цьому платити мало таке гасло будь-якого підприємця. Закони ринку, в першу чергу закони ринку праці,

змушують найманого працівника шукати роботу, яка за рівнем оплати відповідає рівневі його кваліфікації, а підприємця – шукати працівника найвищої кваліфікації за найменші гроші. Одночасно підприємець – і організатор виробничого процесу чи надання послуг на ринку – лідер, який має те єдине, що необхідно – організаторські здібності, які дозволяють працювати в умовах ринкової конкуренції, нестабільності попиту та пропозиції, недолугим чи корумпованим втручанням держави у організацію контролю за виробництвом, торгівлею та наданням послуг, непередбачуваною системою оподаткування, омитнення та ліцензування, не менш непередбачуваною роботою ліній кредитування у банках, і вже узагалі ірраціональною процедурою обов’язкових тендерів із заздалегідь визначеним переможцем.

Однак, підприємець – не тільки нещадний експлуататор-визискувач, який витискає все, що можливо із своїх працівників. Він в першу чергу організатор, творець, ініціатор, який в своїй поведінці постійно тяжіє до створення нових ситуацій отримання прибутку попри все. Антоніо Манегетті [23] порівнює справжнього лідера-підприємця із доленосним моментом духа у світі. Його надзавдання – простягнути руку допомоги для багатьох.

Справжній лідер, за А. Манегетті, не слідує за інтересами колективу чи суспільства в цілому, але створює їх, розподіляє блага, стимулюючи робітників. Розвиваючи власну діяльність, наробляючи дохід та генеруючи прибуток, він забезпечує роботою сотні людей, стимулює суспільний і науково-технічний прогрес, навіть забезпечує саму еволюцію.

Лідер – завжди природний егоїст, який робить все для встановлення своєї влади над колективом, але його егоїзм неможливо реалізувати без вимушеного результуючого альтруїзму, спрямованого на багатьох: тих, хто, власне кажучи, входить до колективу, який створив лідер, на всіх тих, на кого впливає діяльність цього колективу.

Бізнес-лідер завжди відчуває потреби створеного ним колективу, в першу чергу, зрозуміло, економічні. Його надзавдання суто егоїстичне – заробити гроші для себе, для власних потреб і потреб своєї родини, однак, таке «заробітчанство» неможливе без задоволення тих самих фінансових потреб створеної для виробництва команди та суспільства в цілому – суспільства, яке споживає, суспільство споживачів.

Як би ми критично не ставилися до такого суспільства, до його споживацьких налаштувань, воно залишається найбільш продуктивним, прогресивним у всіх відношеннях, – від стимулювання науково-технічного прогресу і до рівню життя кожного окремого громадянина. Закони ринку безжальні. Вони змушують працювати, а тих, хто працювати не вміє, не хоче чи не може ці закони нещадно знищують.

Підприємець змушений рахуватися із законами ринку, які ґрунтуються на «вічній» формулі Товар-Гроші-Товар і працюючи на ринку товарів та послуг, і у взаєминах із своїми найманими працівниками. Втім, на ринку товарів і

послуг, і на ринку взаємин із працівниками працюють різні варіанти цієї формули.

На першому з них – більше товарів за більшу ціну. Однак, ринок є ринок, і на ньому діють корелюючи закони балансу попиту та пропозиції. Конкуренція, у свою чергу, нівелює попит і пропозицію, змушує включати дещо іншу формулу - кращий товар за кращу ціну: постійно контролювати якість і ставити ціну не вищу за конкурентний товар тої самої якості. Щоправда, цю формулу необхідно знову таки скорегувати на відносно передбачуваний коефіцієнт маніпулятивного впливу реклами, однак, в цілому закони ринку підпорядковуються раціональним законам попиту, пропозиції, конкуренції, а вплив держави у цивілізованому суспільстві забезпечує чесність конкурентної боротьби.

У самому підприємстві діє той самий закон, однак, кореляти тут дещо інакші. Підприємець має той самий намір – отримати робочу силу найвищої кваліфікації – найкращий товар за найменшу ціну. Однак, такий намір зіштовхується із таким самим наміром найманого працівника – отримати найкращу ціну своєї робочої сили свого рівня кваліфікації. Висококваліфікований підприємець на ринку праці шукає найбільш кваліфікованого працівника, але при цьому планує заплатити за це найменше, а той самий працівник намагається продати свою робочу силу якнайдорожче.

Такий конфлікт інтересів змушує працівника постійно піклуватися про підвищення рівню своєї кваліфікації, отримуючи додаткові уміlostі всіма легальними методами, навчатися усе своє життя виключно для того, щоб отримати щоразу вищий рівень кваліфікації і мати можливість продавати свої уміlostі за найбільшу ціну. У цьому, очевидно, і полягає сутність кар'єри найманого працівника – постійний пошук можливостей зростання кваліфікаційного рівню, отримання відповідних дипломів, сертифікатів, посвідчень, які цей рівень кваліфікації підтверджують. Втім, реальне підтвердження кваліфікації – не відповідні свідоцтва, а практика на виробництві, а відповідні документи – лише своєрідні індикатори такої кваліфікації.

Так само і кар'єра підприємця – лише у послідовній успішності у бізнесових оборудках, а не у відповідних курсах і програмах, точніше, в умінні знаходити реальне практичне і безпомилкове вирішення неминучих бізнесових проблем, викликів скороминучого бізнесового щастя, постійне застосування практичного досвіду, складові якого, звичайно, можна отримати і на бізнес-курсах різного рівню, але практика все одно залишається основою розвитку підприємства. Бізнес – переповідаючи досить відомі слова Альберта Ейнштейна - та сама їзда на велосипеді - втратив рівновагу - зупинився - впав. І мотивація до кар'єри підприємця не тільки у тому, щоб навчитися не падати, але й у тому, щоб усвідомити неминучість таких падінь, і одночасно - нестримне бажання підніматися на ноги після кожного падіння, знову братися за те саме кермо - і так - до нового падіння із сподіванням, що падіння може і не бути. Кар'єра підприємця – лідера ґрунтується в першу чергу на переконанні що за кожним

провалом неминуче йде економічне зростання, а не навпаки – кожне зростання веде у економічну прірву.

Можна до безкінечності сперечатися з приводу каузальної, невіршованої проблеми первинності лідерських якостей у генезі людини. Наука і практика, яка йде паралельно до науки, навряд чи дасть колись відповідь на запитання про превалювання вроджених, генетичних чи навчених здібностей до лідерства. Бернард Шоу, відомий дотепник, пожартував з цього приводу: «Що важливіше для успіху - талант або працьовитість? А що важливіше у велосипеді - переднє або заднє колесо?»

Однак, за будь-яких обставин, природні завдатки лідера, навіть якщо вони існують, можуть бути розвинуті, або ж навпаки, придушені. Суспільні ватажки бояться справжніх лідерів, оскільки відчувають непевність свого становища. Так само і в бізнесі - ті, хто вже захопив канали керування, не дає розвиватися молодим, заповзятим, але недосвідченим бізнесменам, оскільки ці створюють можливості для ефективної конкуренції, відбираючи частину ринку товарів та послуг. Особливо така ситуація характерна для пострадянського суспільства, де природні закони свободи підприємництва та бізнесової конкуренції значною мірою спалюжено олігархічними кланами, які приватизували найефективніші галузі економіки і до того ж отримали реальну можливість через управлінські структури впливати і на прийняття законів, і на їхнє виконання. Владні радянські органи багато років і зусиль, в тому числі і зусиль педагогічної системи витратили на те, щоб винищити природні лідерські здібності підприємців. Боротьба з НЕПом і непманами, із куркульством як класом, із «торгашеським дрібнобуржуазним інстинктом» дала неминучі результати – у спільноті було нещадно винищено найменше бажання підприємницької діяльності, виховано зневагу до бізнесової ініціативи, до заробляння грошей, до самозбагачення, до праці для власного блага, а не до збагачення всього суспільства. Ініціатива і лідерство, особливо, якщо це була підприємницька ініціатива, засуджувалася громадською думкою та кримінальним кодексом.

Втім, варто ще раз повторити - лідерство - не тільки дар божий, або ж харизма, але й прокляття, яке не дає заспокоїтися, вести розмірений спосіб життя та змушує весь час шукати способів доводити суспільству і самому собі право на лідерство, право не те, щоб бути першим і найефективнішим у кожній бізнесовій ситуації. Справжнього бізнесового лідера не зламала влада Радянська найжорстокішими методами, важко зламати його і за допомогою сучасного корумпованого чиновництва. Таке лідерство просто необхідно виявляти та підтримувати, створюючи відповідні умови для розвитку і лідерських організаційних, і суто бізнесових здібностей. На жаль, сучасне суспільство та державні високопосадовці просто нехтують такою силою, але здебільшого свідомо заважають становленню підприємницької ініціативи.

На пам'ять приходить образ Чіпки Вареника з повісті Івана Нечуя-Левицького «Хіба ревуть воли, як ясла повні?», якого біла в житті не тільки нелегка доля, яка тільки загартувала юнака, але корумповане чиновництво. Спочатку у хлопця відібрали землю, потім не дали «мужику» працювати у земстві, звинувативши у «неблагонадійності». В результаті роботящий молодий

підприємець («Настали жнива — місячної ночі жне») став розбійником, спрямувавши свої неабиякі лідерські організаційні здібності на злочин. Вразлива душа й допитливий розум, замість того, щоб реалізуватися у виробництво на користь самому собі родині та суспільстві спрямовані були на протести й непокору, грабунки та вбивства. Чіпка - дійсно «пропаща сила», яка не принесла щастя ні йому, ні людям.

Необхідна суттєва підтримка тої молоді, яка, попри всі негаразди бізнес-клімату, все ще продовжує сподіватися на можливість чесно заробляти гроші та сприяти розвитку промисловості в державі своєю ініціативою. Така підтримка на рівні освіти може бути забезпечена через систему підготовки учнів до ведення власного бізнесу як на рівні допрофесійному, так і на рівні професійної підготовки.

Для того, щоб бути ефективним лідером-підприємцем та зробити успішну бізнесову кар'єру, необхідно бути в першу чергу компетентним у тій сфері, яка має стати областю застосування омріяного бізнес-проекту. Зрозуміло, що необхідно мати відповідний багаж загальних знань про сутність підприємницької діяльності, про закони бізнесу та про державні Закони, які регулюють бізнес. Однак, ніяка система знань не замінить умінь та навичок, які вирости лише із практичних занять і з особистої практики, пропущеної через власну систему освоєння світу. Власне кажучи, допрофесійна підготовка учнівської молоді до підприємницької діяльності як раз і полягає не тільки у набутті певних знань, умінь та навичок на тому етапі, коли учень ще не займається власне підприємництвом, але у мотивації до набуття власного бізнесового досвіду, до практичного застосування набутих компетентностей. Компетентна у бізнесі особа не є по-суті компетентним підприємцем до того моменту, доки в нього не виникне бажання застосувати свої знання, вміння та навички на практиці, і до того, доки він не почне реалізовувати це бажання на власну користь.

Взагалі кажучи, це загальний принцип будь-якого навчального процесу, завдання якого - навчити людину базовим правилам оволодіння певною професією. Пропедевтичне навчання, здійснюване під час допрофесійної підготовки, спрямоване на те, щоб ознайомити учня - власне кажучи, дитину, яка нічого фактично не знає - про певну професію, навчити основам цієї професії. При цьому педагог не має наміру на допрофесійному етапі прилучити своїх учнів до певної, конкретної професії. Його завдання полягає в іншому - дати загальний огляд всіх (можливо, навіть і не всіх - значної та значимої кількості) професій. Мета на цьому етапі - дати учневі можливість вибору, допомогти самовизначитися, зробити власний висновок про придатність тієї чи іншої професії для того, щоб вкладати сили і час для того, щоб нею оволодіти. Зрештою, не кожна людина, силою здібностей, зможе бути музикантом, художником чи поетом. Так само не кожна людина здатна оволодіти професією токаря чи столяра - для цього необхідно мати певні здібності та мотивації - бажання оволодіти певною системою кваліфікацій. Завдання педагога - виявити ці здібності, допомогти учневі ці здібності усвідомити та сформувати ці мотивації. В принципі, за наявності певних

методик та відповідного навчального часу, дійсно, за один рік можна і відповідну профорієнтаційну роботу, і виявити здібності, і реалізувати мотивацію.

Підприємництво - не професія із певним набором чітко визначених знань, вмінь, навичок та, зрештою, рівнем досягнутої компетентності, що може бути зафіксованим у свідоцтві із визначеним робітничим, скажімо, розрядом. Бізнесовий склад свідомості - надбання, скоріше, психологічне, відображення особливостей психічної налаштованості, ніж просто система компетентностей. Компетентність тут зовсім інакша - внутрішнє бажання робити гроші для того, щоб робити нові гроші, організовувати виробничий процес для того, щоб в подальшому організовувати нові виробничі процеси, працювати для того, щоб працювати, щоб отримувати задоволення від самого процесу подолання труднощів. Колись один з класиків політичної економіки просторікував, що у майбутньому праця має стати першою життєвою необхідністю. Проблема підприємництва в умовах правильно організованої ринкової економіки [*] полягає у тому, що праця підприємця вже стала для нього першою життєвою необхідністю, змушує створювати нове, попри економічні негаразди, штучні бар'єри, ініційовані державними посадовцями, нечесність бізнес-партнерів та конкурентів та проблеми із кримінальною спільнотою. Бізнесмен на найвищому щаблі свого розвитку отримує невимовне задоволення від самого процесу подолання труднощів, долаючи в першу чергу самого себе.

Для підприємця важливо визначити саму схему створення бізнесового осередку, який, в першу чергу, має забезпечити отримання оптимального рівню прибутку.

Крок перший - вивчити систему інтересів певної групи людей, розглянувши їх як актуальну проблему. Власне кажучи, кожна бізнес-оборудка має бути зорієнтованою на задоволення інтересів конкретної людини, яка, в свою чергу, є репрезентантом соціальних очікувань певної групи. При цьому чим точніше визначено інтереси конкретної людини, тим вірогідніше можна буде ці інтереси узагальнити і систематизувати у інтереси групові. Найбільш ефективний метод тут – реалізація власного життєвого досвіду та опитування найближчого оточення. Якщо інтереси виявлено коректно, варто переходити до написання бізнес-плану. Ризик: виявлена проблема носить локальний характер, стосується або виключно потреб конкретної людини, або занадто малої групи людей, тому не систематизується. Відповідно, капіталовкладення не будуть окупатися. Варто шукати інше джерело протиріч, не витрачаючи уперто ресурси на заздалегідь програшну справу.

Крок другий. Запропонувати чітко визначені способи задоволення існуючих інтересів або вирішення актуальних проблем; Будь-яка проблема потребує свого розвитку. Проблема є результатом протиріччя, яке, за Гегелем, породжує рух матерії або ідеї. Статичність завжди згенерована відмовою від констатації проблеми та небажанням шукати і знаходити генералізуючі ідеї та

* Правильно організована ринкова економіка – економічна система ц \у державі, яка передбачає максимальне сприяння бізнесу за умови, що державні інституції виступають гарантами чесної конкуренції. Полказник такої організації – різні інтерпретації індекса doing **business**

конкретні методи вирішення проблеми. Динаміка змушує не просто зрозуміти протиріччя і виявити потребу, але знайти технологію вирішення цього протиріччя. Ризики: проблема виявлена вірно, але на часі відсутні методи її вирішення; проблеми не систематизуються, що є доказом того, що протиріччя виявлено некоректно; проблему виявлено коректно, але методи вирішення протиріччя не відповідають самому протиріччю, не дають можливості вирішити це протиріччя. Варто шукати методи, адекватні (такі, що відповідають) проблемі, корегувати саму постановку виявленої проблеми, відмовитися від капіталовкладення у цьому напрямі, шукати нові проблеми та методи їхнього вирішення, писати новий бізнес-план, починати все спочатку. Втім, справжньому підприємцеві не звикати починати все спочатку.

Крок третій. Зуміти за допомогою підприємницької активності отримати дохід та прибуток, задовольнивши потреби особи та суспільної групи, вирішити наявну проблему. При цьому варто не просто продовжувати експлуатувати ту саму відпрацьовану бізнес-схему, але контролювати весь виявлений ланцюг від постановки проблеми до методів вирішення та постійно генерувати зміни технологічного розвитку. Ризик. Проблема виявлена вірно, наявні методи її вирішення, однак, особливості кон'юнктури ринку (фінансові негаразди в державі, скажімо, надмірна інфляція та економічна чи політична нестабільність), політичні проблеми чи свавілля корумпованого чиновництва, зрештою - конкуренція, - не дають можливості реалізувати зовні бездоганий бізнес-проект. Необхідно шукати способи вирішення наявних перешкод: на певний час скоротити бізнес-активність, змінювати наявні бізнес-технології із метою оптимізувати якість та ціну товарів чи послуг, знову писати бізнес-план.

Варто при цьому уточнити, що насправді підприємець не просто досліджує потреби людей та їхніх спільнот. Реальність полягає у тому, що потреби формуються за допомогою певних маніпулятивних технологій, головною з яких є настирлива реклама.

Ось приклад, втім, достатньо відомий.

Спочатку слово «SPAM» з'явилося в 1936 р. Воно розшифровувалося як SPiced hAM (гостра шинка) і було товарним знаком для м'ясних консервів компанії Hormel Foods - гострого ковбасного фаршу зі свинини. Після Другої світової війни залишилися величезні запаси даних консервів, якими забезпечувалися американські солдати. Для того, щоб збути свою продукцію не першої свіжості, компанія Hormel Foods провела першу в своєму роді рекламну кампанію. Слово «SPAM» впадало в очі на кожному розі, з вітрин всіх дешевих магазинів, воно було написано на бортах автобусів і трамваїв. Це слово можна було прочитати на фасадах будинків і в газетах. Реклама консервів «SPAM» безперервно транслиувалася по радіо. Реклама виявилася й достатньо ефективна, продажів Несмачного продукту подвоївся чи навіть потроївся. Тім НЕ менше, Термін СПАМ ставши своєрідною Назв масова розсилка комерційної, політичної та іншої реклами або іншого виду повідомлень особам, які не виражав бажання їх отримувати.

Ще один приклад формування підприємцем протиріччя, яке генерує прибуток, знайдемо у американського письменника О.Генрі, який у своїй

повісті «Королі і капуста» розповів про далеку і вигадану країну Анчурію, у якій люди ходили босоніж. Підприємлива людина завезла у країну велику партію взуття, яке, на превеликий жаль, не продавалося – люди за традицією продовжували ходити босоніж. Тоді той самий підприємець відправляє своєму партнерові телеграму такого змісту:

П. Доусону, Дейлсбург. Алабама.

Сто доларів надіслано вам поштою. Надішліть мені негайно п'ять сотень фунтів міцних колючих реп'яхів. Можливі подальші замовлення. Поспішайте».

Результати зрозумілі, хоча сам О. Генрі про них – ні слова

Можна погодитися із вже згаданим А. Менегетті, - до речі він - визнаний авторитет, оскільки є сам успішним бізнесменом - економічний лідер - це оперативний центр безлічі відносин і функцій, який, базуючись на банальному бажанні самозбагачення, створює нові робочі місця, забезпечує відповідний рівень життя своїм працівникам, і одночасно сприяє розвитку сфери послуг. Звичайно, є й винятки з цього правила, які, втім, тільки підтверджують загальне правило.

Томас Альва Едісон – безумовно, в першу чергу кваліфікований винахідник. Для свого часу обсяг його винахідницького потенціалу був величезним. Його винаходи задовольняли суспільні проблеми у електричному освітленні звукозапису, телеграфуванні та телефонії. Однак, без геніальності підприємця і нестримного егоїстичного бажання заробляти гроші він не спроможний був би впровадити свої винаходи у практику виробничих процесів. В одній особі збіглися природні якості підприємця – егоїста і винахідника, здатного змінити суспільство, задовольнивши його потреби.

Таким чином, можна погодитися із висновками, які запропонувала Наумова С.А. [24, 94], що для підприємця важливі певні якості, які необхідно виявляти та розвивати як на допрофесійному, так і на професійному етапах підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності:

- уміння генерувати ділові ідеї, сприйнятливість до інновацій, уміння бачити нові ідеї та передбачати їх використання у виробництві. Підприємець завжди знаходиться у пошуку нових способів заробляння грошей, тому він постійний інноватор, генератор нових продуктивних підприємницьких ідей;

- Вміння знайти свою нішу на ринку, зробити початкові підприємницькі розрахунки і створити власне виробництво;

- Вміння адекватно оцінити ситуацію на ринку, передбачити зміни ринкової кон'юнктури;

- Вміння брати на себе відповідальність і приймати рішення, засновані на принципі максимізації власного прибутку і вигод споживача;

- Вміння керувати виробництвом, вміння сформувати команду;

- Вміння підтримувати ділові комунікації з усіма необхідними людьми, організаціями, владними структурами;

- Вміння до розумного ризику.

При цьому варто враховувати особистісні якості підприємця:

здатність до творчості,
впевненість у собі,
вміння перехопити ініціативу на ринку,
організаторські здібності,
прагнення до успіху,
воля до перемоги.

На думку більшості авторів [25, 26] лідер-підприємець концентрує в собі три групи якостей, серед яких умовно можна виділити особистісні якості, інтелектуальні здібності та набуті вміння.

Риси характеру особистості, притаманні лідеру: ініціативність, гнучкість, схильність до творчості, сміливість, впевненість у собі, врівноваженість, самостійність, амбіційність, адекватність самооцінки, обов'язковість, енергійність, надійність, владність, працездатність, незалежність

Інтелектуальні здібності: розвинене логічне мислення, проникливість, оригінальність мислення, цікавість, здатність засвоювати нові знання та навички, інтуїція, освіченість,

Набуті вміння: вміння заручатися підтримкою, вміння співпрацювати, вміння завойовувати популярність і престиж, вміння висловлювати думки, такт і дипломатичність, уміння брати на себе ризик і відповідальність, вміння організовувати інших людей, вміння переконувати, вміння розуміти гумор, вміння розбиратися в людях,

Цей далеко не повний перелік особистісних якостей змушує шукати серед них найсуттєвіші, без яких успіх підприємницької діяльності буде істотно ускладнений. Дослідження теоретичних розробок та практики підприємницької діяльності дозволяє визначити, що серед різноманітних особистісних якостей можна виділити п'ять найсуттєвіших: самостійність, амбіційність, наполегливість, працьовитість, стійкість.

Самостійність можна визначити, як прагнення людини особисто, на власний розсуд визначати своє життя, відповідально обирати цілі своєї діяльності і засоби для їх досягнення. Підприємцями стають, в першу чергу, ті люди, яких не влаштовує їх роль виконавця чужої волі, найманого працівника, який працює за наперед визначеною іншою людиною схемою діяльності, посадовою інструкцією, яка не дозволяє діяти творчо, на власний розсуд. Така людина має постійно самореалізовуватися, доводити іншим і в першу чергу самому собі свою самодостатність, наявність у себе, власне кажучи, особистості, дещо гіпертрофованого «Я». Надмірна самостійність шкодить і особистості учня, і, власне кажучи, підприємцеві, оскільки породжує в принципі неприйнятну позицію надмірної самовпевненості, нехтування авторитетними точками зору інших людей, своєрідну форму зазнайства. Для підприємця важливо постійно звертатися та звіряти свої дії із авторитетом в першу чергу Закону, консультуватися із компетентними людьми, в першу чергу, скажімо, із аудиторами – спеціалістами з бухгалтерського обслуговування та

25. Мочерний С. В., Устенко О. А., Чеботар С. І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. — К.: Академія, 2001. — 280 с.

26. Самодрин А.П. Формування навчально_освітнього простору регіону. Монографія. — Кременчук, 2005. — 604с.

оподаткування. Зрештою, обсяг знань підприємця у конкретній спеціальності не обов'язково має бути одразу максимально високим. Компетентність та професіоналізм приходять із часом, а до того моменту варто постійно консультуватися із висококласними спеціалістами. Однак, таке звернення до кваліфікованих спеціалістів не має стати єдиною можливістю дороговказом, і зазвичай сприймається достатньою мірою критично. Власне кажучи, чужий досвід залишається чужим досвідом, а от ризик діяльності залишається власним ризиком, виходячи з відомої фрази, що підприємницька діяльність здійснюється на власний страх і ризик, і вся відповідальність за дії, як, власне кажучи, і за бездіяльність покладається на самого підприємця, а не на його консультантів.

Амбіційність – якість, яка дозволяє бізнесменові долати будь-які перешкоди на його шляху до особистого успіху. У нашому суспільстві амбітна людина відчуває негативне ставлення до себе суспільства. Однак, без посиленої амбіційності підприємець працювати не може, оскільки ця риса характеру - в першу чергу не зверхність над іншими, але усвідомлене розуміння своєї здатності долати труднощі там, де інші цього зробити не зможуть. Амбітність реалізується як незламна віра у свою винятковість і одночасно як віра в успіх, тому додає людині додаткові сили і допомагає справлятися з труднощами. Амбітній людині, особливо якщо вона живе у дитячому колективі однолітків дуже складно постійно доводити свою винятковість, як того вимагає сам принцип амбітності. Добре, якщо така амбітність дійсно ґрунтується на виняткових здібностях у навчанні, які будуть в майбутньому реалізовані у науковій чи підприємницькій, скажімо, діяльності. В будь-якому колективі діє принцип конкуренції, який змушує членів колективу придушувати амбітність окремих своїх учасників. Особливо така тенденція сильна у колективі дитячому, оскільки діти не навчені приховувати свої природні інстинкти. Якщо амбітність дійсно обґрунтована – такий дитині дещо легше – вона може захиститися, скажімо, тим, що буде допомагати іншим у навчанні. У особистому педагогічному досвіді автора були непоодинокі випадки, коли йому доводилося захищати таку амбітну дитину від відвертого цькування однолітками, але про це – іншим разом. Тому у надмірно амбіційній дитині варто розвивати певні елементи скромності.

Така само і в бізнесових оборудках – діє принцип вільної конкуренції, і тільки амбітна людина здатна знаходити свій персональний шлях, долаючи надмірну скромність і страхи перед невідомим.

Наполегливість як компонент майбутньої підприємницької діяльності реалізується у вигляді бажання робити все можливе для досягнення успіху. Готуючи дитину до підприємницької діяльності, варто розвинути у неї не тільки дійсно необхідний комплекс переконань у необхідності йти вперед, якщо переконаний у перспективності обраної підприємницької діяльності, але й уміння відмовитися від оборудки, якщо є підозра можливості провалу починання. Підприємець має бути рівною мірою і наполегливим, і, одночасно, обережним, щоб не потрапити у пастку надмірної упертості. Справжній підприємець, втім, має залишатися освіченою і культурною людиною, бізнесова

наполегливість має свій час і територію, не варто думати весь час про чергові бізнесові оборудки, і підприємець варто знайти час і для інтелектуального та культурного саморозвитку. Надмірна наполегливість, безумовно, заохочується прибутками, але одночасно руйнує особистість, яка не здатна в такому випадкові на всебічний розвиток.

Працьовитість як особистісна якість повною мірою характеризує багатьох успішних людей в бізнесі. Вони працюють не тільки тому, що хочуть заробити побільше грошей, а тому, що їм подобається сам процес праці, тому що він приносить їм задоволення. Однак, як і всі попередні якості, працюовитість має свої обмеження. Виснажлива праця позбавляє підприємця справжнього людського життя у всій його повноті. Нестримне бажання заробляти гроші часто деформує особистість, змушує працювати, нехтуючи, власне кажучи, життям.

Як зрозуміло з наведених якісних характеристик підприємця, жодна із таких особистісних характеристик не може бути уведена в абсолют. По-справжньому ефективних підприємців концентрує у собі баланс названих якостей, успішний керівник повинен завжди вміти знаходити оптимальний баланс між двома крайнощами. Можна погодитися з З.Е.Скринником [27] який твердить, що аналіз особистісних особливостей найбільш успішних лідерів бізнесу доводить, що більшість з них мають шістьма нижченаведеними парами якостей, які на перший погляд здаються взаємовиключними один одного.

Амбіційність - Скромність

Стратегічне мислення - Увага до дрібниць

Ентузіазм - Внутрішній спокій

Здатність йти на ризик

Уміння отримувати користь з помилок

Найцікавіший момент полягає в тому, що будь-яке з даних якостей, при своєму розвитку перетворюється на недолік, і тільки в балансі зі своєю протилежністю, подібно східному символу «Інь-Янь», знаходить гармонію і веде до успіху.

Амбіційність - найважливіша якість підприємця, що дає успішному керівнику ту енергію, без якої неможлива перемога в сучасному бізнесі. У той же час, скромність лідера проявляється в тому, що він не буде приписувати собі всі досягнення організації, в іншому випадку, у його підлеглих може виникнути відчуття, що шеф просто використовує їх. Слід зазначити, що ніщо так не окрилює працівників, як демонстрація їхніх досягнень керівництвом.

Вдала стратегічна ідея - це те, що відрізняє успішну кампанію від посередньої, видатного лідера від наслідувача чужим ідеям. Головна стратегічна ідея багатьох успішних бізнесменів полягала в тому, що вони відштовхувалися немає від своїх бажань, а від потреб людей, які з платили за виконання їх бажань. Так бажання людей спілкуватися між собою, призвело до зростання багатства компаній стільникового зв'язку, прагнення людей до

27. Скринник З.Е. «Психологія підприємницької діяльності. Конспект лекцій»: Навчально-методичний посібник для студентів галузі знань (0305) «Економіка і підприємництво», напрямів підготовки всіх форм навчання – Львів: Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – 124 с.

здоров'я збагатило фармацевтичні компанії, а спрага розваг породило індустрію шоу-бізнесу. У той же час, намагаючись мислити масштабно, керівник повинен розуміти, що іноді прикра дрібна помилка може погубити найграндіозніша підприємство. Тому мудрий керівник думає і про дрібниці.

Ентузіазм - це те, що заражає емоції, що змушує здійснювати трудові подвиги. Жоден великий проект не був виконаний тільки на основі холодного розрахунку. Віра в майбутнє, віра в успіх, гордість за свою організацію, радість спільної праці - всі ці фактори значно посилюють ресурс організації, при цьому вони виходять від її лідера. У той же час, на одних почуттях і емоціях далеко не заїдеш. Коли час натхнення та емоційного пориву закінчується, настає час логіки і спокійної впевненості в правильності свого шляху.

Ведення підприємницької діяльності неможливе без ризику, тому підвищена схильність до ризикованих вчинків є нормальною особливістю підприємця. Однак слід пам'ятати, що ризик буває виправданим і не виправданим. У першому випадку, людина готова зробити якісь дії в умовах невизначеності, якщо бачить, що ймовірність успіху досить велика. Якщо ж людина не оцінив ймовірність настання несприятливої події, або ж він починає справу при вкрай низькі шанси на успіх - ризик не виправданий. Тому підприємець повинен, з одного боку, вміти йти на певний ризик, але з іншого він повинен бути достатньо мудрим і обережним, щоб не ризикувати даремно. Від невдачі ніхто не застрахований, тому для підприємця надзвичайно важливо вміння спокійно аналізувати витягувати кожен свій промах і отримувати з нього користь, щоб не повторювати своїх помилок.

Особистісні якості, що перешкоджають успіху в бізнесі

До якостей, які найбільше заважають підприємцеві, протипоказані йому варто віднести такі, як емоційна неврівноваженість, лінь, пасивність. При цьому варто особливо підкреслити, що надмірний консерватизм, дотримання традицій також шкодить бізнесу. Мається на увазі от що: підприємець має бути максимально мобільним, не чекати зовнішніх спонук для того, щоб змінити і вид діяльності, і міру участі у тій чи іншій бізнесовій обладі. Мінлива ринкова економіка змушує підприємця завжди бути максимально мобільним, відкинути надмірну пунктуальність, знаходитися у постійному бізнесовому пошуку.

До якостей, які заважають підприємцеві відноситься також надмірний рівень тривожності. Така гіпертрофована тривожність змушує підприємця довго вагатися, не приймати рішуче і вирішальне рішення, діяти повільно а інколи взагалі відмовлятися від участі у тому чи іншому бізнес-проекті, проявляючи пасивність. Варто переконати учнів, що підприємництво завжди супроводжує високий рівень ризиків і невизначеності. За таких обставин краще діяти й помилятися, отримуючи користь з помилок, ніж боятися провалу і нічого не робити. Поки бізнесмен коливається і розмірковує, час працює проти нього: конкуренти виробляють аналогічні товари, на ринкові з'являються подібні послуги, ринок захоплюють інші суб'єкти підприємницької діяльності, в свою чергу податкова служба також не спить і нараховує податки і штрафи, власники

приміщень нараховують орендну плату, а наймані працівники мають власні родини і з нетерпінням чекають заробітної плати.

Той, хто стоїть на місці, ризикує втратити набагато більше, ніж той, хто ризикує, навіть якщо справа не пішла. До таких якостей, що заважають бізнесові, належить також надмірна раціоналістичність – намагання все прорахувати та передбачити. Втім, це далеко не означає, що добре підготовлений бізнес-план буде заважати веденню підприємницької діяльності. Знову ж, як вже зазначалося, необхідна відповідна міра, яка дасть можливість співвіднести точний розрахунок і міру ризикованої невизначеності.

Безумовно негативною якістю є надмірна недовірливість. Недовірлива людина сприймає світ як область постійних атак ворогів, а людей – як тих, хто намагається обманути, відібрати бізнес і прибуток, а інколи навіть і життя. Таке ставлення провокує тривожну внутрішню мотивацію, змушує перевіряти, перевіряти і контролювати всі особливості ненадійного, часто прямо ворожого світу, що призводить до прагнення посилити контроль за всім, не довіряти нікому – ні партнерам по бізнесу, ні клієнтам, ні конкурентам.

Втім, знову ж таки: безконтрольність і наївна довірливість ніколи не належали до позитивних рис підприємця, і тут має бути відповідна міра довіри і обережності. Власне кажучи, на великих фірмах завжди є відповідний відділ внутрішньої безпеки, який зазвичай очолює відставний представник правоохоронного органу, який добре обізнаний і у кримінальному світі, і в бізнесових халепах, і в людській психології.

Надмірна агресивність - схильність до вирішення бізнесових проблем силовими методами (так звані «наїзди»), а не пошуком компромісів, договорами про розподіл ринку, консолідацією в спільній діяльності. Втім, варто розрізняти підприємництво періоду становлення, так званий «бізнес буремних років», та підприємництво у стабільній і добре організованій державі. Агресивність – ознака скоріше нездатності державних інституцій захистити своїх громадян, ніж особливість бізнесу взагалі. За відомим висловом, «бізнес не любить шуму». Тому, якщо підприємництво добре захищено державою, не може йти і мови про агресивність. Зауважимо, що трактування агресивності як негативної риси стосується тільки відносин у соціально-психологічному контексті, як форму взаємин з іншими людьми. Агресивність – вкрай необхідна якість підприємця, якщо йдеться про поведінку у самому бізнесі, де виключно агресивність є підґрунтям успіху.

Стороною такої агресивності є також невміння побудувати партнерські відносини із власним персоналом, із найманими працівниками, які скажімо, не завжди виконують розпорядження власника-підприємця. В такому випадкові спалахи неконтрольованої люті ефектні виключно на короткий час, але ніколи не дадуть довготермінового ефекту. Найманий працівник працює, зрозуміло, за гроші, заробітну платню, однак, виключно фінансова мотивація працює набагато краще, якщо вона підтверджена і особливими відносинами з персоналом, які описуються терміном «сімейний тип», або «партнерський тип». Найкращий різновид взаємин з персоналом – партнерський, так що виконавець відчуває, що виконує не наказ власника, але прохання партнера.

Власне кажучи, авторитарність - переважання домінуючого стилю керівництва, що не терпить критики або свободи думок – є не тільки суто психологічною помилкою у спілкуванні із людьми, але і суттєвим прорахунком у підприємництві, оскільки генерує, скажімо, відтік кваліфікованих кадрів, бойкотування, а інколи і саботаж рішень власника.

Ще раз варто підкреслити, що надмірна концентрація на підприємстві руйнує особистість, робить її частковою, перетворює людину на апарат по видобуванню грошей.

На завершення варто навести останні слова безумовно великого бізнесмена та винахідника Стіва Джобса:

«Мені вдалося досягти вершини успіху в світі бізнесу. Багато хто вважає, що моє життя – це уособлення успіху. Але зізнаюся, крім роботи у мене не так багато радощів. І взагалі, багатство – це тільки факт життя, до якого я просто звик. На даний момент, я лежу на лікарняному ліжку і згадую все моє життя. Тепер я зрозумів, що багатство і визнання, якими я так пишався, втратили своє колишнє значення перед обличчям нової смерті. Коли в темряві я дивлюся на зелене світло, що йде від апарату життєзабезпечення, і чую характерний механічний звук, я відчуваю наближення смерті і дихання Бога. Тепер, коли у нас достатньо грошей, саме час подумати про зовсім інші питання в житті, не пов'язаних з багатством. У житті є куди більш важливі речі. Можливо, для когось це відносини, для інших – мистецтво чи дитячі мрії. Постійні перегони за живою перетворюють людину на маріонетку. Це сталося і зі мною. Бог наділив нас почуттями, щоб ми могли розповісти про свою любов близьким. Багатство, яке я нажив у своєму житті, я не можу взяти з собою. Все, що я занесу з собою, – це лише спогади, пов'язані з любов'ю. Ось справжнє багатство, яке повинне слідувати за вами, супроводжувати вас, давати вам сили йти далі. Любов здатна подолати величезні відстані. У житті немає меж. Досягайте висот, які ви хочете досягти. Йдіть туди, куди кличе вас серце. Це все у ваших руках. Маючи гроші, ви можете найняти купу людей, які будуть возити вас, робити щось по будинку або роботі. Але ніхто не візьме ваші хвороби на себе. Матеріальні речі, які ми випускаємо ще можна знайти, заробити, відшукати. Але є одна річ, яку ніколи не знайдеш, якщо ти її втратив. Це життя. Неважливо, скільки вам зараз років і чого ви домоглися. У нас у всіх настане день, коли завіса опуститься вниз. Ваш скарб – це любов до сім'ї, коханому, близьким, друзям.

Бережіть себе. Дбайте про інших».

ПЕДАГОГІЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДГОТОВКИ УЧНІВСЬКОЇ МОЛОДІ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОЦЕСІ ДОПРОФЕСІЙНОЇ ТА ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

В сучасному взаємозв'язаному і взаємозалежному світі, де людська цивілізація розкривається і продовжує розвиватися в умовах багатьох та надалі зростаючих обмежень, насамперед глобальною і всезростаючою виявляється

потреба розвитку творчого потенціалу людини, її самореалізація в житті, як в загальнолюдському, так і в професійному плані.

Організація, зміст цілей і завдань допрофесійної підготовки у вітчизняній школі виступають однією із важливих проблем сучасної освіти, оскільки праця, трудова підготовка є основою людського життя, а вибір професії, подальше навчання і трудова діяльність, як правило, визначають майбутнє людини. Для реалізації цього завдання необхідно переосмислити зміст допрофесійної підготовки в школі взагалі і, зокрема, в системі «школа-ПТНЗ». У нових соціокультурних умовах все більш рельєфніше виявляються суперечності між необхідністю в розвитку подальших зв'язків між школою і ПТНЗ та недостатньою розробленістю в теорії й практиці допрофесійної підготовки в старших класах. Виходячи з цієї суперечності, виникає проблема, яка полягає у визначенні психолого-педагогічних умов спадкоємності допрофесійної підготовки учнів старших класів в системі «школа-ПТНЗ».

Однією з основних соціальних вимог ринкової економіки є формування фахівця нового типу: з розвиненими і глибокими інтересами, високим рівнем мобільності, освіченості і культури, з широкими професійними знаннями і вміннями, здатного до творчої діяльності. У зв'язку з цим вбачається велика відповідальність школи перед суспільством за підготовку учнів до професійної діяльності в нових соціокультурних умовах.

На переломному етапі розвитку суспільства актуалізується інноваційний пошук іншого змісту і форм освіти, при посиленні гуманістичної спрямованості педагогічного процесу з метою максимального розвитку і задоволення потреб особистості. Відчутними стають і зміни у змісті допрофесійної підготовки учнів старших класів в школі, де актуалізується необхідність розробки наступності допрофесійної підготовки як закономірної основи подолання природних труднощів при переході з однієї сфери освіти в іншу.

Для успішного формування в учнів старших класів здібностей до підприємницької діяльності у процесі допрофесійної і професійної підготовки потрібно проводити відповідну діагностику. Вона є системою динамічного спостереження за станом здоров'я учнів на основі комплексних психологічних, соціально-психологічних, психофізіологічних, морфофункціональних і медичних обстежень, вивчення санітарно-гігієнічних умов навчання, споживання їжі, вживання оперативних заходів для їх нормалізації; виділення найбільш значимих соціально-економічних чинників ризику, екологічного неблагополуччя, порушенням соціально-психологічної адаптації тощо. Окрім того, повинна здійснюватися пролонгована діагностика успішності і не успішності, діяльності учнів і вчителів в рамках школи, діагностика середовища життєдіяльності учня, включаючи освітнє, психологічне, родинне середовище і екологію житла.

Таким чином, під діагностикою розуміється прояснення всіх обставин процесу допрофесійної підготовки, визначення її результативності. Метою такої діагностики є валеологічна оцінка впливу допрофесійної підготовки на соматичне, фізичне і нервово-психічне здоров'я учнів.

Ефективність допрофесійної підготовки безпосередньо залежить від здоров'я учня, яке є її провідним критерієм.

Починаючи з 1918 року, у вітчизняній школі досить чітко позначилася ідея безперервності освіти, що передбачає наступність кожного рівня освіти. Питання організації і змісту допрофесійної підготовки у вітчизняній школі (1917-1991 рр.) показує основні тенденції руху педагогічної думки і практики допрофесійної підготовки, в яких відбиваються лише окремі підходи до реалізації процесу наступності (дитячий сад-школа-технікум С.Т. Шацького, школа-вуз А.С. Макаренка, робітфак-вуз тощо), але не системи в цілому. У кожному з виділених періодів допрофесійна підготовка мала свою специфіку прояву, хоча, поза сумнівом, можна виявити загальну спрямованість, характерну для всіх цих етапів. Так, тенденції взаємодії загальної політехнічної і професійної освіти; вдосконалення практики поєднання навчання з виробничою працею на підприємствах та у сфері сільськогосподарської праці; розробка і впровадження нових форм та методів навчання (метод проектів бригадно-лабораторний метод), інший досвід поєднання навчання з виробничою працею були основними в кожному часовому відрізку. Ці ж тенденції видозмінювалися і реалізовувалися в кожному періоді:

20-30-і роки: реалізується загальноосвітня підготовка учнів політехнічного характеру; школа виконує функції професійної установи (матеріальна сфера праці), організовуються робітфаки (інтелектуальна сфера праці); закладається система педагогічної і загальноосвітньої (політехнічної) підготовки викладачів і керівників шкіл;

1941-1953 роки: здійснюється допрофесійна і початкова професійна підготовка старшокласників до продуктивної праці в промисловості, сільському господарстві, на транспорті в рамках загальноосвітньої школи; актуалізується професійна підготовка учнів безпосередньо на промислових підприємствах, в колгоспах, радгоспах; вирішується проблема підготовки абітурієнтів у вузи;

60-70-і роки: особливий інтерес викликають питання навчання виробничим професіям, підготовці учнів до трудової діяльності; виникає і педагогічно формується рух учнівських бригад; паралельно з орієнтацією на виробничу сферу праці, створюються організаційно-педагогічні умови для навчання і розвитку обдарованих дітей (спецшкола-вуз);

80- початок 90-х років: йде орієнтація на виховання учня-робітника, який створює для суспільства матеріальні блага; діє своєрідна система включення учнів, починаючи з молодших класів, в систематично організовано посильну для здоров'я і віку суспільно-корисну працю; реалізуються ідеї інтеграції науки й техніки, освіти та виробництва; здійснюється пошук нових форм і методів роботи.

Домінантою всіх цих тенденцій прослідковується орієнтація не на інтелектуальну працю, а на працю у сфері матеріального виробництва. Крім того, серед виявлених критеріїв допрофесійної підготовки у вітчизняній школі, відсутній такий важливий критерій, яким є здоров'я учнів.

Таким чином, ідея наступності допрофесійної підготовки, поза сумнівом, була актуальною впродовж цих років, але вона носила декларативний характер,

була нав'язана ззовні. В зв'язку з цим особливість проблеми наступності допрофесійної підготовки учнів старших класів в нових умовах полягає в тому, що кожен знаходиться за ситуації, коли він тільки сам, а не хтось інший несе відповідальність за свій професійний вибір, своє просування і вдосконалення в світі професій. І в цьому контексті, наступність підтверджує правомірність інноваційних процесів, що відбуваються в освіті.

Допрофесійна підготовка старшокласників визначається як процес і результат засвоєння учнем загальних і спеціальних знань, вироблення умінь і навичок; загальношкільна підготовка політехнічного і технологічного характеру, направлена на розвиток емоційної і раціональної сфери, на формування світогляду і пізнавальних процесів учнів. Наступність є базовим принципом допрофесійної підготовки старших учнів класів у системі «школа-вуз». Мета допрофесійної підготовки – формування стійких орієнтацій на трудовий спосіб життя, етично-психологічного і до певної міри практичної підготовки до праці взагалі та навчальній, інтелектуальній праці, зокрема, вихованню загальної трудової культури, розвитку творчих здібностей, інтелектуальних і психофізичних якостей особистості.

Зміна ситуації в економіці, в соціальній, політичній і духовній сферах вимагають реформування всієї освітньої системи і розробки нормативно-правової бази для нових типів шкіл, які забезпечать диференціацію і індивідуалізацію освіти, соціальну мобільність учнів, інтеграцію шкіл з ПТНЗ. Інша соціокультурна ситуація визначила і нові завдання для школи, підготувала можливість створення навчальних закладів в системі допрофесійної підготовки, серед яких: центри дотрудової освіти, школи, орієнтовані на ПТНЗ, освітні комплекси, школи з прискореною професійною підготовкою, фермерські школи, очно-заочні школи тощо. За основою діяльності ці школи можна розділити на три групи: «школа-ПТНЗ», що співробітничать на договірній основі з професійно-технічними освітніми закладами; школа, орієнтована на сільськогосподарські професії, що територіально базується в зоні конкретних господарств; школа-комплекс, що дає конкретну професію, прискорену професійну підготовку.

Найважливішими частинами системи допрофесійної підготовки учнів старших класів ліцею є: навчальні заняття (інваріантна частина навчального плану); система освітніх спецкурсів; служба валеологічної для відповідного психологотипу діагностики допрофесійної підготовки; Допрофесійна підготовка включає наступні компоненти: етично-вольовий; мотиваційний; когнітивний; процесуальний; організаційний; адаптаційний.

У контексті допрофесійної підготовки учнів старших класів, в системі «школа-ПТНЗ» алгоритм етапів наступності виглядає таким чином:

1. Адаптація учня до школи, абітурієнта до конкурсної ситуації, учня до ПТНЗ. Мета допрофесійної підготовки – вирішення суперечностей між переходом, що вже відбувся, в новий статус, в нові умови навчання і підготовкою, що ще продовжується, до нової ситуації навчання.

2. Становлення абітурієнта, учня, його особистісне зростання, яке відповідає новій соціальній ролі. Мета допрофесійної підготовки – вирішення

суперечностей між вимогами до абітурієнта, як суб'єкта професійного самовизначення і тими знаннями, уміннями і навиками, які є результатом шкільної підготовки.

3. Відповідно до мети навчальних закладів учень школи стає абітурієнтом, абітурієнт – учнем ПТНЗ, учень ПТНЗ – фахівцем. Мета допрофесійної підготовки – вирішення суперечностей в рамках школи між особливостями нової і попередньої соціальної ситуації розвитку особистості.

Кожен наступний етап допрофесійної підготовки наступний включає зміст попередніх етапів. І в той же час кожен етап процесуальний, тобто він містить динамічні компоненти відповідно до послідовності системного розвитку – виникнення, становлення, зрілості і перетворення. При цьому наступність появляється у вигляді цілісного процесу на рівні старших класів, роботи з абітурієнтами, на молодших курсах ПТНЗ.

ПІДГОТОВКА УЧНІВСЬКОЇ МОЛОДІ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОЦЕСІ ВИКЛАДАННІ ІСТОРІЇ

Якщо розглядати допрофесійну та професійну підготовку учнів середніх загальноосвітніх шкіл та професійно-технічних навчальних закладів, то крім професійно орієнтованих предметів і курсів, вона також включає й вивчення загальноосвітніх предметів. Деякі з них (математика, історія, основи держави та права тощо) мають значний потенціал для підготовки учнів до підприємницької діяльності. Розглянемо можливості такого предмета як історія у контексті проблеми підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності.

В історії існують особливі періоди економічного розвитку, у які унаочнюється роль підприємців, що виступають активними агентами соціального, політичного, економічного та культурного розвитку. Важливо у контексті залучення учнів до підприємницької діяльності приділяти особливу увагу цим періодам, які до того ж дозволяють висвітлити реальні економічні взаємодії у суспільстві, що ведуть до економічного прогресу.

До таких періодів, що відображаються у певних темах відповідних навчальних програм та підручників, належать такі:

6 клас: Привласнювальні та відтворювальні форми господарства

Така тема найкраще висвітлюється та унаочнюється у контексті вивчення трипільської культури. Однією з рис такого переходу є зародження ремісництва, - відокремлення ремесла від сільського господарства, - власне кажучи – зародження ремісницького виробництва як явища. Саме в умовах цієї культури відбувається відокремлення ремесла від сільського господарства, із спільноти хліборобів відокремлюється ремісник-гончар, який спеціалізується на виробі із обпаленої глини. Історики не мають абсолютно достовірної інформації про ремісниче виробництво трипільців, однак, висока якість гончарних виробів безумовно свідчить про те, що ремісники-гончарі у цій енеолітичній культурі були високоспеціалізованими.

Існуючі методики наголошують на суто технологічній складовій цього явища – поява ремісничого виробництва (даному контексті – знаменитого і значущого гончарства трипільців) веде до спеціалізації і зростання продуктивності праці трипільських землеробів). Втім, варто приділити час уроку і особливостям психічного налаштування перших ремісників – гончарів: необхідно мати особливі налаштування для того, щоб відмовитися від усталеного способу життя хлібороба та вкласти кошти та уміння для того, щоб оволодіти новою професією гончара. Відбувається суттєва зміна психічного стану людини, що також є однією з рис неолітичної революції.

Пропонуємо два варіанти проведення такого уроку – бесіда на підґрунті проблемної ситуації та рольова гра.

Перший варіант – бесіда на основі створення проблемної ситуації.

Ставимо запитання:

Чому з'явилася потреба у появі гончарства? Для чого потрібні хліборобам гончарні вироби? (варити каші, куліші, зберігати борошно і замішувати тісто, носити їжу в поле). Які саме винаходи треба зробити для того, щоб стати гончарем? (гончарний круг та випалювальна пічка);

які навички треба набути? (знаходити родовища глини, вміти замішувати цю глину, виготовляти на гончарному крузі глечик, тарілку, миску, випалювати готові вави роби у спеціально побудованій пічці і тому подібне); Доречним на цьому етапі була б, скажімо, екскурсія у гончарну майстерню в етнографічному музеї, або перегляд фільму з відповідної тематики;

яке особливе налаштування повинен мати ремісник? (сміливість змінити спосіб існування, спосіб заробітку на життя, уміння прорахувати свої можливості прожити не вирощуючи врожай, але обмінюючи вироблений ним товар – гончарні вироби - на їжу і все інше, що необхідно для життя).

Варто увести у таку педагогічну ситуацію новий термін – «товар» - той продукт, що призначений для продажу.

Власне кажучи, ті трипільці, за великим рахунком, були першими в Україні підприємцями, яким необхідна була сміливість для початку власного бізнесу, особлива налаштованість на ризик, одночасно, - високий рівень соціальної відповідальності – «виготовлені горщики необхідні не мені, а іншим людям, всій громаді, спільноті!», тобто ремісник несе у своїй свідомості високий рівень ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ за товар, який він виготовляє, за його якість

Варіант 2 – рольова гра.

Можна проводити з різними умовами – легендами рольової гри.

Провести «раду трипільського протоміста», поставити проблему необхідності розподілу праці - комусь зайнятися гончарством, бо є потреба у випалюванні горщиків, які необхідні для готування каш та для того, щоб носити їжу в поле, комусь продовжувати орати поле.

Як ще один варіант умови гри – ремісника-гончара має виокремити потреба ринку – зібраний врожай, але комусь треба виготовляти посуд, є вимога організації праці, є потреба, ремісник може заробити на їжу, хто може взятися за цю справу.

Тема «Велика грецька колонізація. Заснування античних грецьких поселень на території України. Взаємини греків і місцевого населення. Утворення світу античних грецьких полісів»

Грецький поліс був не тільки місцем демократичних перетворень про які, безумовно, необхідно говорити на уроках, але й осередком ремісничого виробництва, що базувалося як на визиску безправних рабів та на приватній праці майстрів. Вивчаючи світ античного ремесла, варто говорити про можливості приватної ініціативи, про конкуренцію між майстрами, про природний результат конкуренції – зростання продуктивності праці на пильній увазі до якості товарів, що виготовляються. Важливим також є віддзеркалення на уроці того факту, що ремісниче виробництво неможливе без торгівлі, яка забезпечує вільне перетікання товарів від виробників до кінцевих користувачів, формування товарно-грошових відносин. На нашу думку, на цьому етапі варто внести формулу розширеного товарного виробництва – Т-Г-Т1-Г1-Т11 -..., пояснити її сутність. Не буде зайвим наголосити про значущість тогочасних торгівельних шляхів, запропонувавши показати їх на мапі.

Знову маємо ж декілька варіанти уроку: бесіда з класом, рольова гра робота в групах.

Найкращий варіант рольової гри – імітація торгівельної обробки чи імітація відносин між різними ремісниками, які пропонують покупцеві свій товар, примушуючи того обрати товар саме його виробництва, розхвалюючи якість і пропонуючи нижчу ціну.

Можлива також робота в групах – запропонувати кращий бізнес-план ефективної роботи майстерні.

Важливо у всіх варіантах використовувати наочність, яку демонструють медіапроектором: вироби майстрів античних полісів, взірці ювелірного мистецтва, гончарства, ковальства.

7 клас.

Можливо запланувати синхронне вивчення двох тем: **«Всесвітня історія»** - «Виникнення міст, їх забудова і мешканці. Ремесло та цехи. Торгівля й гільдії. Міська культура. Городянин – людина нового типу (тема передбачає практичне заняття, - «розвиток техніки та повсякденне життя людини у середні віки») та «Історія України» - «Держава Київська Русь наприкінці X – у першій половині XI ст.: Місто та село. Сільське господарство, ремесла і торгівля».

При вивченні цих тем необхідно ознайомити учнів із способом організації ремісничого виробництва у ранньому середньовіччі.

Уводяться поняття: «середньовічне місто», «реміснича майстерня», «ремесло», «цехи», торгівля у середньовіччі, торгівельні гільдії, та інші.

Ця тема дає суттєві можливості розкрити учням сутність ремісничого виробництва, відносин у виробничому процесі ремісничої майстерні, сутність торгівельних відносин.

На виконання плану уроку, варто проводити рольові ігри, особливо з огляду на необхідність підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності.

На цьому етапі вирішення названої проблеми варто розкрити учням сутність понять «роботодавець» та «найманий робітник».

Зауважимо, що усталена термінологія, успадкована з радянських часів, має бути замінена на модернову, яка відображає інакші сутнісні взаємини у виробничому процесі за умов ринкової економіки. Понятійний апарат марксизму не відповідає потребам сучасного виховного процесу, спрямованого на підтримку виробничого процесу в умовах ринкової економіки, а не на розпалювання класової боротьби до рівню пролетарської революції, що було характерно для марксизму.

Саме тому не варто використовувати дискредитовані поняття «буржуазія», «капіталізм», «пролетаріат», «експлуатація». Більш ефективну модель суспільства створює понятійний апарат, що орієнтує не на класовий конфлікт, але на взаємодію учасників виробничого процесу із метою розвитку суспільства.

Очевидно, що найкращий варіант – упровадження понять «роботодавець» та «найманий робітник», які породжують інакше сприйняття економічних та виробничих взаємин, за яких організатор підприємницької діяльності постає особою, яка надає можливість працювати та заробляти власною працею, а не експлуататором, який заробляє чужою працею.

Розділ V. Українські землі у складі великого князівства литовського та інших держав (друга половина XIV - XV ст.. Сільське господарство. Ремесла і торгівля. Міста, магдебурзьке право. Соціально-економічний розвиток та спосіб життя європейців у ранньомодерну добу. Соціально-економічний вплив відкриття Нового Світу. «Революція цін».

Відкриття Нового світу (Америка, морських шлях до Індії та Китаю) суттєво змінив історію України, сприяв суттєвому прискоренню закріпачення селін. Однак, в контексті нашої теми ми маємо дещо абстрагуватися від такого трактування, як, безумовно, має залишатися частиною навчально-виховного процесу. Тим не менше, варто також сконцентруватися на складнику економічної освіти під кутом зору підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності. Варто концентрувати увагу учнів на виявленій людською спільнотою на цьому етапі свого розвитку такий важливий компонент, необхідний майбутньому підприємцеві, як співвідношення ціни товару та вартості грошової маси. В першу чергу маємо розглянути так звану

«Революція цін» — процес значного підвищення товарних цін внаслідок падіння вартості благородних металів, що виконують функцію загального еквівалента (грошей).

Після Великих географічних відкриттів у XVI ст. у зв'язку з відкриттям золотих і срібних родовищ Америки та надходженням великої кількості дорогоцінних металів у Європу спостерігається різке підвищення цін на товари. Вартість дорогоцінних металів різко знизилася, а товари, особливо сільськогосподарські продукти та предмети першої необхідності, подорожчали.

В Україні «революція цін» позначилася різким збільшенням виробництва товарного продукту у феодалних маєтках, в яких створюються фільварки.

Відповідно, майбутньому підприємцеві варто усвідомити, що вартість виробленого ним товару залежить від балансу попиту і пропозиції, так само, як і ціна особливого товару – грошей, які виступають загальним еквівалентом обміну товару на товар. Вартість товару є, таким чином, категорією абсолютною, а вартість грошей – категорією відносною.

Початок кризи аграрно-ремісничої цивілізації в Західній та Центральній Європі. Мануфактурне виробництво і наймана праця. Торгівельний капітал.

Розділ IV. Становлення і розвиток європейських держав у XVI – першій половині XVIII 49т.. Особливості абсолютизму в різних країнах Європи. Протекціонізм і меркантилізм.

З просуванням вздовж лінії історичного розвитку ускладнюються і економічні категорії, якими має оволодіти учнівська молодь у процесі підготовки до підприємницької діяльності.

До таких складних економічних категорій належать і передбачені програмою поняття «протекціонізм». З огляду на викладання історії дослідження цього терміну носить суто теоретичний характер: учням варто просто занти про сутність цього терміну. З огляду на підготовку учнівської молоді до підприємницької діяльності дослідження цього терміну дає можливість усвідомити майбутньому підприємцеві сутність досить великої групи складних економічних взаємодій – вільної конкуренції в умовах ринкової економіки, проблему захисту національного виробника, вільної торгівлі та вільного виробництва, зрештою – економічних наслідків протекціонізму у близькій та далекій перспективі. Такі складові підготовки до підприємницької діяльності в перспективі мають допомогти підприємцеві не тільки усвідомити Майбутні підприємці, які вчаться у класах ЗОНЗ та групах ПТНЗ та проходять допрофесійну підготовку до підприємницької діяльності, мають знати причини та наслідки протекціонізму, бути готовими до так званих «торгівельних воєн», які у сучасності стали ричагами не тільки розвитку чи обмежень ринку, але й державної політики. Кращого метода\ для такого навчання, ніж дослідження у реальних справах при вивченні історії та правознавства складно запропонувати.

«Протекціонізм» — економічна політика держави, спрямована на обмеження міжнародної торгівлі та підтримку таким чином національного виробника товарів та послуг

За умови правильної підготовки, учні у цьому віці вже можуть брати участь у вільному обговоренні певних проблем, в тому числі і економічних. Для підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності важливим є розуміння сутності економічних процесів, які супроводжують підприємця протягом всієї його кар'єри.

Пропонуємо провести для розкриття цієї теми комплексну методику «урок-діалог» та рольову гру, у ході реалізації якої розглянути питання про позитивні та негативні риси протекціонізму.

Розбиваємо клас на дві команди, одна з яких захищає ідеї протекціонізму, друга – виступає проти протекціоністської політики держави. В команді – чотири – п'ять учнів, всі інші мають право ставити питання і висловлювати своє бачення проблеми, яка розглядається вільно.

Важливо, безумовно, заздалегідь підготувати учнів до того, що буде проведене таке заняття. Найкраще у такій ситуації зібрати обидві команди, запропонувати коротку розвідку-роз'яснення щодо майбутньої теми уроку, яку готує сам учитель, після цього учні продумують свої аргументи «за» чи «проти» [28].

Аргументи «за» протекціонізм	Аргументи «проти» протекціонізму
Протекціонізм виступає, безумовно, на захист добробуту національного виробника. Застосування експортного й імпортного мит дають можливість захистити внутрішній ринок, допомогти національному виробнику, врятувавши його від конкуренції. Держава стає на захист власного виробника великими податками, акцизами та митами, тим сами надаючи можливість розвиватися національній промисловості.	Вигода від поліпшення умов торгівлі після введення зовнішньоторговельних податків перевищить втрати від неї. Відсутність чи обмеження конкуренції на першому етапі дає можливість дійсно накопичити капітал за рахунок монопольного положення, однак в найближчому майбутньому наносит ніщивний удар по співвідношенню «ціна-якість», оскільки національний виробник втрачає конкурента і не може порівнювати ці показники. Крім того, на міжнародному ринку протекціонізм викликає відповідну реакцію іноземних держав, застосування захолдів у відповідь, провокує початок торгівельної війни.
Стимулювання виробництва і збільшення зайнятості. Прихильники протекціонізму стверджують, що обмеження імпорту є необхідним: <ul style="list-style-type: none"> • по-перше, для того, щоб підтримати вітчизняних виробників, зберегти робочі місця і тим самим забезпечити соціальну стабільність. • по-друге, скорочення імпорту збільшує сукупний попит у країні, що стимулює зростання виробництва і зайнятості. 	Вітчизняне виробництво дійсно потребує захисту лише за умови, якщо воно є не досить ефективним, і політика протекціонізму, обмежуючи конкуренцію, створює умови для збереження такого стану. Окрім того, хоч імпорту скорочує зайнятість в імпортозамінних галузях, водночас він створює і нову зайнятість (пов'язану, наприклад, із закупкою, продажем, післяпродажним обслуговуванням імпортової продукції).
Захист молодих галузей. Протекціонізм є вкрай необхідним, аби молоді перспективні галузі промисловості та сфери послуг, які мають високий рівень витрат і високий рівень прибутку змогли сформуватися та	Протекціонізм значною мірою підриває стимули до підвищення ефективності молодих галузей, внаслідок чого період "становлення" може затягнутися на довгі роки. Неприпустимо затягувати період

²⁸ Будаговська С., Кілієвич О., Луніна І., Пахомова Т., Романюк О., Сніжко А., Сніжко О. **Макроекономіка** — Видавництво “Основи”, м. Київ, 1998/ - 519 с.

закріпити свої позиції.	«дитинства» у певній галузі економіки.
Збільшення доходів державного бюджету. В багатьох випадках держава проводить протекціоністську політику тому, що існує потреба в додаткових коштах для покриття дефіциту державного бюджету. Особливо популярний цей аргумент у тих країнах, де нормальна податкова система перебуває в стадії формування та існують значні труднощі із збиранням внутрішніх податків.	Митний податок дійсно зібрати набагато легше, ніж, скажімо, податок на прибуток. Проте надходження до бюджету в цьому випадку залежать попиту на імпорт, і при певних умовах балансу попиту та пропозиції доходи держави зростуть не при посиленні, а навпаки, при послабленні протекціонізму.
Забезпечення економічної безпеки та оборони країни. Аргумент має військово-політичний характер. Надмірна залежність держави від імпорту може поставити її в скрутне становище у випадку виникнення надзвичайних ситуацій.	Серйозні труднощі можуть виникнути при визначенні, які саме галузі мають стосунок до "забезпечення національної безпеки": до них можна віднести виробництво озброєння, продуктів харчування, комп'ютерів, одягу, автомобілів, енергоносіїв та багато іншого. Стратегічні галузі можна захищати ефективнішим, ніж зовнішньоторговельний протекціонізм, способом (наприклад, субсидіями).

Додаткові аргументи проти протекціонізму.

Загострення міждержавних протиріч. Найчастіше політика протекціонізму, яку проводить одна країна, спричиняє вживання відповідних заходів з боку її торговельних партнерів. Економічні протиріччя між країнами можуть загостритися настільки, що розпочнуться справжні торговельні війни, які матимуть дуже серйозні негативні наслідки для всіх причетних до цього сторін. Такий сценарій розвитку подій у реальній дійсності зустрічається досить часто.

Скорочення експорту і погіршення платіжного балансу. Протекціоністська торговельна політика, скорочуючи імпорт та збільшуючи чистий експорт країни, неминуче впливає на рівень обмінного курсу національної валюти, призводячи до його підвищення. У свою чергу, підвищення обмінного курсу стимулює імпорт і стримує експорт. В кінцевому наслідку погіршується стан платіжного балансу країни, що має серйозні негативні макроекономічні наслідки. {<http://buklib.net/books/27868/>}

В цілому варто, очевидно, допомогти учніям зробити висовок про те, що протекціонізм можливий як чинник державної економічної політики лише короткотерміново, на перших етапах існування певної галузі, пізніше протекціонізм буде заважати чесній конкуренції, стане заважати розвитку національної промисловості, призведе до її ізоляції від світових економічних магістральних тенденцій і наступної стагнації (застою).

Розділ I. У цьому розділі віжливими для теми нашого дослідження є пункти про українські соціально-економічні реалії в XVI - першій половині XVII ст., в першу чергу тодішню ситуацію з магнатами і шляхтою, містами та міщанами, як і проживали у цих містах, а також пункти про фільварки і закріпачення українських селян.

Особливу увагу у контексті підготовка учнівської молоді до підприємницької діяльності в процесі допрофесійної підготовки варто приділити особливому економічному явищу, характерному для цього періоду – фільваркам.

Фільварок або фольварок (пол. folwark, від нім. Vorwerk — хутір, ферма, господарство) — у Польщі, Литві, Україні та Білорусі у 14-19 століттях панський сільськогосподарський хутір, багатогалузеве господарство, орієнтоване на виробництво збіжжя на продаж. У фільварках від початку використовувалася праця кріпосних селян, пізніше — наймана.

Фільварки виникають як перші великі підприємства з виготовлення та первинної обробки сільськогосподарської продукції. Виникнення фільварків пов'язано із великими географічними відкриттями та із розвитком внутрішнього і зовнішнього ринків, оскільки мануфактурне виробництво західноєвропейських країн гостро потребувало сільськогосподарської сировини та продуктів харчування для нового класу найманих робітників, що, відповідно, суттєво впливає на ціну сільськогосподарської продукції. Через призму цієї теми варто розглядати проблему виникнення великого виробництва, своєрідних латифундій, призначених для вирощування товарного хліба у значному розмірі. Ринкова економіка створює і реалізує свої закони, в тому числі закони конкуренції, організації виробничого процесу та невинного зростання продуктивності праці, що й варто дослідити на цьому прикладі.

Фільварки від початку були химерним утворенням, оскільки об'єднували те, що об'єднати в принципі було складно – орієнтацію на ринок із використанням відробіткової ренти – панщини залежних селян-кріпаків. Саме ця химерність і призвела у короткій перспективі через неприбутковість, брак модернізації сільськогосподарської техніки і коштів, посилення соціальних протиріч до зростання протиріч у економіці, орієнтованої на фільварки, а зрештою – до занепаду фільваркової системи.

Варто допомогти майбутнім підприємцям засвоїти та усвідомити на цьому прикладі низку законів ринової економіки, які вимагають в умовах промислового перевороту використання виключно найманої праці, ініціюють необхідність постійної модернізації реманенту, піклування про зростання продуктивності праці, що є неминучою процедурою в умовах реального ринку та конкуренції.

Розглядаючи проблему підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності варто підкреслити, що така процедура неможлива, якщо таку підготовку розглядати лише у межах проблеми локальної, тільки як виявлення для учнів, які мають внутрішню потребу у веденні власного бізнесу, тих норм і правил, які безпосередньо забезпечують підприємницьку діяльність. Проблему такої підготовки варто розглядати у більш широкому контексті - як підготовку всього суспільства до реалій ринової економіки та відповідних економічних і політичних перетворень. Одиначні явища, які були характерні для епохи доринкових відносин не просто злилися у єдину систему ринку, але почали

нагально вимагати змін у всій системі людських взаємодій: економічній, соціальній, політичній, релігійній, правовій, військовій, навіть у суто особистих взаємодіях, в тому числі і у взаєминах сімейних. Дві великі теми у всесвітній історії можуть допомогти розкрити сутність таких перетворень, що ведуть до оптимізації підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності: «Реформи 1860 - х років у Росії» та «Доба Мейдзі в Японії». Обидві теми вивчаються одна за одною, і дозволяють виявити і розкрити для учнів подібні по самій своїй суті, однак, досить специфічні для кожної з країн процеси переходу від феодалізму²⁹ до ринкової економіки.

Педагогічне завдання варто розглядати у патріотичному контексті - як цілеспрямований педагогічний вплив на все суспільство, яке необхідно переконати у необхідності, неминучості та економічній доцільності ринкових перетворень та відповідної діяльності як державних інституцій, так і суспільства в цілому.

9 клас

«Великі» реформи 1860 – 1870 рр. у Росії. Олександр II.

Одна із найсуттєвіших тем, які дозволяють розкрити учням – майбутнім підприємцям сутність економічних відносин. Кріпацтво, що було скасоване царським указом від 19 лютого 1861 року, було страшним тягарем для розвитку економіки. Скасування кріпацтва надало можливість розвитку підприємництва. Поява ринку вільної робочої сили, безумовно, було найважливішим чинником, який забезпечив можливість промислового перевороту

Варто при цьому підкреслити зв'язок промислового перевороту, який інтенсифікувався у зв'язку із реформою від 19 лютого 1861 року та іншими реформами, передаючи учням переконання у необхідності реформування і політичної структури суспільства – створення системи самоврядування (земств та міських дум), реформування суду, банкової системи та війська. Безумовно, необхідно показати цілеспрямований вплив тодішніх державних структур Російської імперії, маючи на увазі як позитивні наслідки, так і непослідовність реформ.

Необхідно також забезпечити засвоєння учнями і тих чинників, які заважали в Росії того часу прискорити промисловий переворот та розвиток підприємництва в тому числі. В першу чергу йдеться про невирішеність аграрного питання, - нераціональний розподіл землі між селянами та поміщиками, що катастрофічно гальмувало виробництво товарного хліба, а також звернути увагу учнів на імперський характер економічного розвитку українських земель, що визначалося у нерівномірності економічного розвитку і ускладненнях для ведення підприємницької діяльності у Наддніпрянщині та перетворення України у сировинний додаток для імперії.

Особливу увагу варто приділяти тому, що узагалі, за великим рахунком, до відповідної програми не входить: психології селян, які звільнилися від кріпацької залежності, але не спромоглися швидко прилаштуватися до нових

²⁹ Термін «феодалізм» використано тут для позначення періоду в історії, де панували неринкові відносини, в першу чергу відробіткова рента (панщина) та ренти натуральна (оброк) та грошова (відповідно, - грошовий оброк) і на ринку праці була відсутня вільна робоча сила.

умов, перебували у стані розгубленості. не маючи ні досвіду, ні бажання адаптуватися до нових умов.

Найкраще для розкриття цього важливого явища провести рольову гру, у якій розкрити розгубленість селян перед перспективою вільного існування. Важливо увести нове поняття «патерналізм»³⁰, яке розкриває сутність безініціативної поведінки, надмірного розрахунку на інших, на захист державою чи спільнотою. Важливість такого підходу у розкритті теми про підготовку молоді до підприємницької діяльності визначається тим, що ситуація в цьому контексті у сучасній Україні у чомусь подібна до ситуації 60 років XIX століття. Така сама відносна розгубленість, нерішучість, недовіра до влади, що підтверджується високим рівнем корупції в державі віддзеркалюється соціальною та економічною пасивністю, спробою перекласти на державу та суспільство, олігархів та іноземну окупацію відповідальність за власну долю, благополуччя родини. Одним із завдань педагогіки у контексті допрофесійної підготовки молоді до підприємницької діяльності є подолання такої психічної установки, формування відповідальної поведінки, всебічного розрахунку на власні сили. В контексті теми роботи маємо дві основні тенденції, які є відображенням існування, власне кажучи, існування двох цільових груп молоді, яка навчається: тих, хто набуває та вдосконалює професійну кваліфікацію робітника, лікаря, вчителя чи інженера, який буде проявляти свою ініціативу як професійний виконавець і тих, хто, незалежно від виду та рівню професійної кваліфікації, буде ініціювати і підтримувати власну підприємницьку структуру, мотивований до іншого рівню ініціативи, - ініціативи власного незалежного бізнесу.

Доба Мейдзі в Японії [³¹]

Період Мейдзі — період в історії Японії з 1868 по 1912 роки. Тривав від початку реставрації Мейдзі до вступу на трон імператора Тайсьо.

Назва періоду Мейдзі походить від одноіменного девізу імператорського правління який використовувався в Японії з 1868 по 1912 роки.

Період Мейдзі характеризувався модернізацією і вестернізацією Японії, створенням централізованої Японської імперії, переможними війнами з цинським Китаєм і імперською Росією та приєднанням Тайваня і Кореї до Японії.

У результаті реформи Японія «стрибнула» в Новий час. Реконструкція державного устрою, соціальні та економічні перетворення та відмова від самоізоляції створили сприятливі умови для розвитку Японії в конкурентоспроможне суспільство.

³⁰ **Патерналізм** (від лат. *paternus* — батьківський, *pater* — батько), (тут) - особлива форма здійснення влади поміщика над кріпаками. Поміщик уподібнюється із батьком, який опікується дітьми. Позбавлені можливості проявляти власну ініціативу, кріпак не замислюється про можливості життя без пана. Кріпацтво, а пізніше - колгоспна система значною мірою знищили цілий клас ініціативних господарів.

³¹ Всесвітня історія. 9 клас: Підручник для загальноосвітніх навч. закладів/ О.В. Гісем, О.О. Мартинюк – Х.: Вид-во «Ранок», 2009. – <http://5fan.ru/wievjob.php?id=58450>

Нова Японія рішуче наздоганяла Захід.

Пропонуємо учням заповнити таблицю. В першій вертикальній колонці - сутнісні характеристики деяких реформ, які, власне кажучи, дотичні до теми нашого посібника. В другій - власні оцінні судження учнів. Підкреслимо: нас меншою мірою цікавлять реальні, дійсні наслідки реформ. Більшою мірою важлива особиста точка зору учнів, їхнє особисте, суб'єктивне бачення проблеми, здатність об'єктивно оцінити наслідки тих чи інших соціальних дій. Варто підкреслити, що такий педагогічний прийом можливо застосовувати, за умови, якщо педагог достатньо часу приділяє розвиткові самостійного мислення учнів, розвиває їхню ініціативу, суб'єктивність. Виконати таку форму роботи вдумливо та компетентно можуть виключно учні із добре розвинутим діалогічним стилем мислення, які вміють робити не абсолютні, але оціночні судження, робити тою чи іншою мірою обґрунтовані припущення, в тому числі і в економічному контексті - власне кажучи, набули ті якості, які необхідні кваліфікованому підприємцеві.

Для ініціювання кваліфікованих відповідей пропонуємо спільне для всіх ячійок запитання: «Чому саме так?»

Реформи Мейцзи	Соціальні наслідки, з вашої точки зору
Новий уряд намагався зробити Японію демократичною країною зі загальним рівністю.	Звернути увагу на так званий «європейський вибір» Японії у реформах Мейцзі - армія за пруським взірцем, флот - за англійським.
Невдовзі імператор почав закликати до відновлення старих традиційних японських цінностей.	Ставимо запитання: чому імператор невдовзі відмовився від сліпого копіювання європейських принципів? Яка роль національної традиції в суспільстві, з вашої точки зору?
Всі колишні феодали-дайме повинні були передати всі свої землі імператору, який пеерразподілив їх для селян	Вирішення аграрного питання - взірцеве для того часу, після передачі землі селянам починається інтенсивний розвиток земельного і продовольчого ринку.
Державні гроші було вкладено в розвиток транспорту і засобів зв'язку. Уряд підтримував розвиток бізнесу та промисловості, особливо великих компаній-дзайбацу.	Варто звернути увагу на те, що малий і середній бізнес в основному концентрується на харчовій та легкій промисловості, а от великі монополістичні об'єднання, підтримані і навіть фінансовані державою вкладають гроші в основному у ваажку промисловість, у тому числі військово-промисловий комплекс
До Другої Світової війни легка промисловість зростала швидше, ніж важка.	

Уряд затіяв масштабну програму підтримки так званого «реального сектора» - промислових підприємств, які могли принести швидко великий прибуток. Держава будувала великі і капіталомісткі підприємства (арсенали, верфі, металургійні заводи), які потім на пільгових основах здавалися в оренду або продавалися найбільш перспективним торговельно-промисловим компаніям ³² . Серед одержувачів виявилися Mitsui, Mitsubishi, Kawasaki та інші нині живі корпорації.	
Завдяки встановленому законами особливому державному протекціонізму і майже регулярним бюджетним дотаціям ці будинки, по суті - олігархічні монопольні об'єднання, стали перетворюватися в найбільші корпорації не тільки економічної, але й політичної значущості.	Чудовий матеріал для навчальної дискусії - «Яке значення протекціонізму для економіки держави та підприємницької діяльності?»; «Чи варто державі та суспільству підтримувати олігархічні об'єднання?».
Було введено обов'язкове навчання. Для більш швидкого перетворення Японії із сільськогосподарської країни в індустріальну багато японських студентів були відправлені на Захід вивчати науки і мови. До Японії запрошувалися іноземні викладачі.	Підкреслюємо значущість високого рівню освіти, що було визначальним фактором, який сприяв та визначив, як видається, першого за чергою та масштабами у світі «економічного дива», яке потім повторювалося у багатьох країнах.
Умови праці на фабриках були поганими, і незабаром з'явилися ліберальні і соціалістичні рухи.	Важливо навчити учнів - майбутніх підприємців правильним взаєминам із персоналом (найманими робітниками та ІТР)

Історія японського бізнесу розкриває можливості японського дива. Зрозумівши причини зростання бізнесу, можна перейняти його для розвитку своєї компанії. Чужий досвід для всякого бізнесмена - безцінний.

Однією з причин японського економічного дива можна назвати сильне керівництво: дзайбацу Міцуї, Міцубісі, Сумітомо і Ясуда виникли в епоху Мейдзі і на чолі кожної з них стояв харизматичний лідер. Саме такий лідер здатний створити ефективне управління в компанії.

Міномура Рідзаемон

Міномура народився в 1821 році в сім'ї самурая нижчого рангу, в провінції Синано. У молодості Міномура працював звичайним коробейником і

³² **Дзайбацу** - японські монополії. Дзайбацу об'єднує декілька дочірніх фірм, які спеціалізуються на виробництві певної продукції. Дзайбацу також об'єднані історичними та особистими зв'язками, по суті є сімейними олігархічними кланами, які не допускають до управління сторонніх. На противагу дрібним фірмам, дзайбацу самі контролювали свої фінанси, і тому можуть дозволити собі будувати довгострокові плани розвитку.

найманим працівником. Місце його роботи перебувало поблизу від резиденції Огури Тадамаса - головного фінансиста сьогунату Токугава в період з 1863 по 1868 рр. Огури був вражений, з якою швидкістю Міномура оперує лічильною дошкою і як швидко здатний вміти отримати вигоду з готівки. У Японії завжди звертали увагу на освіту людини в останню чергу. Важливі лише реальні навички і, зрозуміло, шляхетне походження. Саме звірине чуття на кадри відрізняє японських бізнесменів від усіх інших.

Саме тому Огура рекомендував молодого людину у відділення Міцуї, розташованого в Едо.

Через два роки сам Міномура, будучи одним з глав компанії, на таємній нараді підтримав пропозицію профінансувати сили, які виступають за реставрацію імператорської влади. Саме на його гроші Сайго Такаморі зміг перемогти у громадянській війні. У подяку за підтримку новий японський уряд Мейдзі віддав збір податків компанії Міномура - Міцуї.

Віддача податкових зборів приватним компаніям давало широкі можливості дому Міцуї з грошовими маніпуляціями. У цьому плані природно постає питання, чому Японія взагалі так розвинулася, адже по ідеї такі кошти розкрадаються. Проте Японія - це Японія. Насправді для японських бізнесменів особисте збагачення завжди було на другому місці - на першому - інтереси бізнесу. Вдалий збіг обставин спонукав керівників дзайбацу шукати шляхи до схвалення урядом плану створення власного банку Міцуї. У 1876 році ця мета здійснилася, і виник перший в історії Японії приватний комерційний Міцуї банк.

Протягом наступних десятиліть його відділення були відкриті в більш ніж 30 великих японських містах. Керівництво будинку отримувало депозити від клієнтів, додавало їх до доходів від галантерейного бізнесу і використовувало ці кошти для експансії Міцуї у сфері торгівлі та гірничорудної промисловості.

Іноземець, що побував в Японії до Першої світової війни зазначав: «Ви можете приїхати до Японії на пароплаві, що належить Міцуї, висадитися в порту, обладнаному Міцуї, доїхати трамваї, що належить Міцуї, до готелю, побудованому все тим же Міцуї» [33].

Однією з форм роблоти, яка, щоправда, носить в цілому репродуктивний характер, є короткі реферати-повідомлення про видатних організаторів-підприємців. Наволимо два з таких повідомлень, розроблених учнями експериментальних класів. Такі повідомлення не тільки дозволяють усвідомити своєрідну методику створення власних успішних підприємств, але й реалізує засади уподібнення - «якщо ця людина, попри складні умови, спромоглася це зробити, чому цього не можу зробити і я?».

Ятаро Івасакі

Майбутній засновник концерну Mitsubishi Ятаро Івасакі народився в бідній самурайської сім'ї в 1835 році. Підлітком він влаштувався в судовласницьку торгову компанію, що належала іншому самурайському клану -

³³ Японія на пути модернизации: "Восточная мораль – западная техника" // <http://reftrend.ru/839774.html>

Тоса. Молодий самурай зарекомендував себе хорошим менеджером. У 35 років він орендував у свого роботодавця три пароплави і створив власну фірму, назвавши її Tsukumo.

Івасаки зберіг найтепліші почуття до клану Тоса і навіть використовував в емблемі своєї компанії геральдику Тоса. Емблема Tsukumo з'явилася в результаті складання двох самурайських гербів. На сімейній гербі Івасаки значилися три ромби один над іншим, а на гербі Тоса - дубове листя. Ятаро Івасаки при створенні емблеми взяв дубовий лист в якості основи композиції. Так з'явилися три ромбика у формі трилисника. За задумом засновника, емблема мала символізувати три принципи компанії: відповідальність перед суспільством, чесність, а також відкритість для міжнародної співпраці.

В кінці XIX століття японський уряд енергійно підтримувало молоді компанії, яким належало стати основою економіки країни. Правда, на державну підтримку могли розраховувати лише ті компанії, чия відданість уряду не викликала сумнівів. У 1874 році Ятаро продемонстрував відданість імператору, надавши свої судна для відправки на Тайвань військового експедиційного корпусу. Уряд відплатив Івасаки, передавши йому за зниженими цінами кілька судів. У результаті через кілька місяців флотилія Івасаки налічувала вже 30 кораблів.

У 1875 році Ятаро перейменував компанію в Mitsubishi Commercial Company (Mitsubishi японською означає «три діаманти» - саме їх символізують ромби на сімейному клановому гербі Івасаки).

Інші теми програми з історії України та всесвітньої історії розглянемо оглядово.

Розділ III програми для 9 класу «Утвердження індустріального суспільства (кінець XIX - початок XX ст.)», включає підтеми про науково-технічну революцію наприкінці XIX – на початку. XX ст. та її вплив на суспільство, проблему індустріалізації та проблему монополій.

Питання, що є важливими у контексті нашого дослідження включають значущість НТР для підготовки молоді до підприємницької діяльності. Важливо, щоб учні засвоїли, що створені ними в найближчій перспективі приватні підприємства мають постійно модернізувати свою технічну базу, що є одним із законів бізнесу.

Важливим компонентом, який визначає розвиток підприємництва у державі є розбудова монополістичної ринкової економіки. Учні мають засвоїти як позитивні (надприбутки, відносна легкість розвитку власного бізнесу, що дає тактичні переваги), так і негативні (відсутність конкуренції, що суттєво заважає розвитку підприємництва в цілому, порушуючи правила ринку та заважаючи підприємництву стратегічно) наслідки монополізації.

Розглядаючи Столипінську аграрну реформу, важливо допомогти учням-майбутнім підприємцям усвідомити значущість приватної власності на прикладі процесу приватизації землі, започаткованої Петром Столипіним. Тема непроста і з огляду на суто педагогічні проблеми, у контексті суто економічному. Приватизація землі не здійснена і у сьогоденній Україні, приватна власність на землю не унормована законом. Тому, очевидно, варто не

нав'язувати учням тільки одну точку зору на цю проблему, повну невіршених і, скоріше за все, не вирішуваних протиріч, але обговорити її у процедурі педагогічного діалогу.

Розглядати підтему «Українські підприємці-благодійники. Родини Симиренків, Терещенків та Харитоненків» варто суто репродуктивною інформативною методикою, запропонувавши учням підготувати повідомлення-реферати, можливо, супроводжувати електронними презентаціями у форматі РРТ. При цьому важливо розкрити також і тему меценатства-благодійництва українських підприємців.

10 КЛАС. НОВІТНЯ ІСТОРІЯ УКРАЇНИ ТА СВІТУ. Економічна криза 1900-1903 рр. Робітничі страйки, масові селянські рухи. Вітчизняний, імперський та іноземний капітал в економіці українських земель. Стан українського підприємництва.

Варто звернути увагу на поняття «економічна криза», - важливе для підприємництва явище, яке, в цілому, можна визнати неминучим для ринкової економіки. Варто провести інтерактивне обговорення або, як варіант - рольову гру з названої проблеми, визначивши, які саме, на думку учнів, мають бути заходи, спрямовані на стабілізацію підприємництва в умовах економічної кризи.

Розглядаючи підтему «Стан українського підприємництва» необхідно звернути увагу учнів на поняття «українська економіка в умовах імперського володарювання», визначивши характерні риси такої економічної системи: орієнтація на видобуток сировини, - пограбування сировинних ресурсів, нерівномірність економічного розвитку. Тут суттєвим є виховна робота, спрямована на формування в учнів переконання, що в умовах незалежної України необхідно докорінно змінювати ставлення до власної підприємницької діяльності.

Останньою темою закінчується, власне кажучи, вивчення учнями періоду ринкової економіки.

Наступні теми присвячено, фактично, комуністичному «експерименту» - зруйнуванню природних засад ринку та підприємництва в умовах ринку, становленню так званої «соціалістичної планової економіки».

Наочно демонструємо, що політика воєнного комунізму в Україні з необхідністю вела до червоного терору та розгортання повстанського руху. Варто при цьому підкреслити, що частина українського селянства підтримувало більшовиків, оскільки ті обіцяли їм землю. Однак, нехтування більшовиками законів ринкової економіки, заброна приватного підприємництва та торгівлі призвели до краху економічних відносин, голоду та господарської розрухи та, відповідно, селянських повстань.

Варто, втім, звернути увагу на впровадження НЕПу в Україні. Наочно ілюструємо фактами, що провал більшовицького експерименту призвав до численних повстань. До тої пори, поки була можливість відновлення влади монархії чи денікінського режиму, які відбирали в селян омріяну ними землю як основний засіб існування, українське селянство підтримувало більшовицьку

владу. Перемога більшовиків у громадянській війні з білими та подальша ними окупація України, нехтування законами ринку призвели до посилення повстанського руху. Від падіння більшовицького режиму врятував Неп відновлення дозволів на підприємництво, скасування продрозверстки та впровадження продподатку. Відновлення дії економічних законів негайно дали позитивні наслідки. Почалася відбудова промисловості і сільського господарства. Було проведено грошову реформу - припинилася інфляція, уведено червінець - найтвердіша валюта на ті часи в світі. Тут варто приділити час поясненню учням, що таке інфляція, трактуючи її як надмірний, порівняно із товарною масою, випуск паперових грошей. Для майбутнього підприємця, як, втім, і для пересічного громадянина, таке трактування інфляції таке трактування дозволить відійти від так званого Товарно-грошового фетишизму», дозволить розібратися у причинах сучасної інфляції - цілеспрямованій політиці уряду.

Підсумовуючи результати нової економічної політики, підкреслюємо, що вона дозволила відновити економічний потенціал України, незважаючи на тиск комуністичної ідеології більшовицького режиму.

Розглядаючи характерні риси суспільного життя України в 30-ті роки, характеризуємо їх як період утвердження тоталітарного режиму не тільки у царині ідеології та політичного насильства, але й в економіці.

Перехід до форсованої індустріалізації означав повну і прискорену відмову від приватності в особистісному значенні, і від приватного інтересу в підприємстві. Формується директивна планова економіка, орієнтована на нехтування законами ринку, що призводить до численних криз, в тому числі до хлібозаготівельних криз 1927-1929 рр. Кризи було, що варто підкреслити, викликані категоричною відмовою селян-приватних підприємців продавати хліб державі не за ринковою ціною, а за мінімізованою ціною, призначеною державою.

Така ситуація викликала висмогу Сталіна припинити залишки НЕПу у вигляді приватних сільських господарств та спровокувало перехід до суцільної колективізації, – створення колгоспів, у яких приватна ініціатива була знищена. Варто провести рольову гру, у якій зімітувати розкуркулення та дії куркулів - виробників товарного хлібу, більшовицьких агітаторів та бідняків-наймитів. Суттєвою частиною такої рольової гри має стати демонстрація деформації селянської психології: втрата “почуття господаря”.

Завершення цього етапу варто проілюструвати розповіддю про голодомор, одною з причин якого було знищення (розкуркулення) найбільш активної частини тодішнього суспільства.

Окремо необхідно загострити увагу учнів на так званій проблемі економічного дива. Вивчення цих періодів в історії дає величезний стимул для мотивації учнівської молоді до підприємницької діяльності.

Період 50-х років характеризувався суцільними успіхами в економіці, що відомі під назвою «економічне диво» - німецьке, британське, французьке, корейське, сінгапурське. Важливим компонентом формування підприємницьких здібностей може стати вивчення цього явища чи, можливо,

системи явищ в економічному розвитку світу. Таке дослідження продуктивно у контексті допрофесійної підготовки молоді до підприємницької діяльності, оскільки Україна переживає подібний етап у своїй економічній історії: розвал економіки і гостра необхідність її відродити. Відмінне, звичайно, є: величезні військові витрати, скажімо, яких не було у післявоєнній Європі, високий рівень корупції, в Україні, якої, як відомо, в Європі і в Азійських державах не було, однак, швидкий перехід до ринкової економіки має компенсувати всі ці негаразди. Варто переконувати молодь на конкретних прикладах, що навіть у несприятливих умовах особиста підприємливість може допомогти не просто вижити, але й розвиватися достатньо високими темпами, створивши власний бізнес.

Головне у сьогоднішніх умовах – створення оптимальних умов для вільного розвитку економічної демократії, розбудова ринкової економіки. У такій ситуації, на думку автора, має працювати так звана «теорія соціального ринкового господарства» — вільна конкуренція на ринку створення товарів та надання послуг у поєднанні із елементами державного регулювання.

Історія економіки підтверджує, що завдяки "економічному диву" у країні розвивається не тільки економіка, але й соціальні можливості – наука, мистецтво, освіта, пенсійні можливості. Але все це можливе лише за умови, що кредитна, валютна, податкова політика використовувалися для підтримки економіки, попередження кризових явищ.

За великим рахунком, немає більш ефективного предмета для допрофесійного навчання підприємницькій діяльності, ніж вивчення історії – як історії України, так і всесвітньої. Такий процес на вимагає надмірного фінансового забезпечення, оскільки таке навчання може бути вплетене у в існуючий зміст освіти.

Економічний розвиток країн є невід'ємною частиною соціального розвитку, що вивчається у курсі історії, що дає можливість показати молоді всі проблеми, негаразди та досягнення у царині підприємницької діяльності. Історію можна розглядати як боротьбу ринкових та неринкових економічних умов і відносин. При цьому обов'язковою умовою є наочна демонстрація переваг економічної демократії: ринок, при всіх його проблемах, - економічних кризах, - завжди створює можливості для прискореного зростання, ліквідація ринку руйнує економіку, знищує приватну ініціативу, робить людей пасивними громадянами, байдужими до суспільства та держави. Мабуть, можна висловити доказову гіпотезу – позаринкові економічні системи – рабство, кріпацтво, соціалізм – породжують тимчасове, короткотермінове зростання виробництва, однак, ринкова економіка, попри неминучі економічні кризи, які, в свою чергу, породжують і кризи політичні, забезпечує стабільність у довгому часі.

Вже згадана формула Т-Г-Т, як видається автору, який викладає у тому вже майже 40 років, має стати однією з провідних ідей викладання історії, хоча б вже тому, що вона у неприкритому, незауальованому вигляді дає можливість представити реальність економічного зростання, де приватний підприємець створює всі багатства суспільства, в тому числі надає роботу кваліфікованим і не дуже робітникам. Економіка ґрунтується на приватній бізнесовій ініціативі, і

вся система державотворення і розвитку держави може триматися виключно на особистій бізнесовій ініціативі, яку повинні беззаперечно підтримувати бюрократичні державні інституції.

ЕКОЛОГІЧНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

Екологічно спрямовані зміни виробничого процесу, як правило, здійснюються шляхом зниження споживання матеріалів та енергії на одиницю продукції і супроводжуються економією на витратах, що, у свою чергу, крім економії дозволяє бути більш конкурентоспроможним на екологічно чутливих ринках. Для того, щоб цього досягти, підприємцю необхідно розробити свою екологічну політику, яка буде спрямована на розробку і впровадження методів зі зниження і попередження негативних впливів на навколишнє середовище впродовж всього життєвого циклу продукції. Екологічна політика визначає рівень екологічної відповідальності підприємця і масштаб його зобов'язань щодо збереження навколишнього середовища.

Щодо поняття «екологічне підприємництво» у літературі зустрічаються різні погляди. Наприклад, екологічне підприємництво – це самостійна, здійснювана на свій страх і ризик виробнича, науково-дослідна, кредитно-фінансова та інша діяльність, спрямована на систематичне отримання прибутку від користування майном, виробництва і продажу товарів, виконання робіт і надання послуг особами, зареєстрованими в цій якості в установленому законом порядку і спрямована на збереження, відновлення природного середовища та її біологічного різноманіття, зниження негативного (шкідливого) впливу техногенних і природних факторів на навколишнє середовище, а також оцінка їх впливу на стан природного середовища та забезпечення екологічної безпеки.

Виділяють наступні напрями екологічного підприємництва:

- виробництво спеціальної екологічної техніки, приладів, пристроїв та апаратів для контролю стану навколишнього середовища та очищення скидів, викидів, відходів від забруднюючих компонентів;
- розширене використання вторинних ресурсів і екологічне відтворення;
- створення ресурсозберігаючих техніки і технологій;
- екологічна освіта та виховання;
- виконання спеціалізованих екологічних послуг.

Окремим напрямком екопідприємництва є також виробництво екологічно чистих товарів. На сьогоднішній день основні напрямки екологічного підприємництва в розвинених країнах представлені наступними:

- виробництво широкої гами обладнання для очищення повітря, газів і води, для збору, переробки та утилізації відходів, для контролю забруднення навколишнього середовища;
- очищення забрудненого ґрунту, водойм і підземних вод, озеленення і лісонасадження, відновлення земних і водних екосистем, роботи зі збирання, сортування і переробки відходів виробництва і споживання;

- розробка і впровадження екологічно чистих технологій в усі галузі промислового виробництва, виробництво устаткування для ресурсозбереження;
- екологічний консалтинг, екологічний аудит, екологічне страхування, сертифікація, паспортизація;
- виробництво натуральних продуктів харчування, екологічно безпечних меблів, двигунів для автомобілів, побутової хімії, безпечних фарб.

Одна з головних можливостей для екобізнесу сьогодні - це формування ринку екологічно чистої продукції, який фактично охоплює всі сфери виробництва товарів і послуг. В цілому, екологічне підприємництво повинно сприяти зміні кола виробничих можливостей суспільства і використання наявних ресурсів повною мірою.

За такого підходу перспективним напрямом підприємницької підготовки учнів СЗШ і ПТНЗ є екологічне підприємництво. Реалізація цього напрямку передбачає формування в учнівської молоді системи адекватних знань та умінь, що може відбуватися як у процесі допрофесійної та професійної підготовки.

Тема: людина в техногенному середовищі.

Мета: формування навичок запобігання радіаційному забрудненню.

Мета та завдання: формування в учнів уявлення про вплив радіаційного забруднення на організм людини; встановлення причинно-наслідкових зв'язків у процесі радіаційного забруднення, навчання перенесенню набутих знань у життєву практику.

Форма проведення: «Усний журнал».

Обладнання: таблиці, схеми, ілюстрації з газет і журналів, бейджик з написами, висловлювання відомих вчених, гербарні зразки рослин, комікси, записи музичних творів з екологічної тематики, гасла «Знання дає людині владу. І в першу чергу – владу над собою»,

«Страшний не той Чорнобиль, що вже стався. Страшний Чорнобиль Нашої Душі!»

План.

1. Вступне слово ведучого (краще, щоб ведучим був учень).
2. Виступи учасників.
3. Сценка «На прийомі у лікаря».
4. Екологічний гороскоп.
5. Зворотній зв'язок (відгук читачів на порушену тему).

(Тихо лунає музика).

Ведуча: розпочинаємо наш усний журнал, темою якого є «Людина і техногенне середовище». Під час цього заходу ви ознайомитеся з думками фахівців різних галузей науки щодо проблеми забруднення навколишнього середовища іонізуючим випромінюванням. На сторінках нашого усного журналу ви ознайомитеся з думками фізика, свою точку зору висловить еколог, як цю проблему розуміють хіміки, своє бачення висловлять генетики про загальну дію іонізуючого випромінювання на організм після аварії на ЧАЕС.

Сторінка 1.

Запитання від кореспондента журналу «Здоров'я»: Скажіть, будь-ласка, як виникає іонізуюче випромінювання, яка його природа?

Фізик: Іонізуюче випромінювання виникає в процесі розпаду радіоактивних хімічних елементів.

Наприклад, таких як:

Плакат 1.

Радіоактивні хімічні
елементи:
Уран – U
Радій – Ra
Плутоній – Pu

Основною властивістю іонізуючого випромінювання є його здатність проникати в середовище, що призводить до іонізації, тобто утворення електричних зарядів різних знаків. Рівень іонізуючого випромінювання вимірюють у рентгенах (мікрорентгенах) за годину. Звичайний природний фон іонізуючого випромінювання становить від 7 до 14 мікрорентгенів за годину.»

Плакат 2

Природний фон іонізуючого
випромінювання від 7 до 14
мікроР/год

Важливою величиною для визначення дії іонізуючого випромінювання є кількість опромінення, яку отримала людина за певний час, тобто доза іонізуючого випромінювання. Для оцінки цієї величини використовують сукупний показник – біологічний еквівалент рентгена (бер). Річна доза природного опромінювання становить 0,1—1,5 бер.

Ведуча: А відтепер свою точку зору висловить еколог.

Сторінка 2.

Виступ еколога.

Як правило, основну частину опромінювання населення нашої планети дістає від природних джерел радіації (природний радіаційний фон). Такими джерелами є природні радіоактивні речовини, що містяться в земній корі, воді, повітрі. На сучасну людину природні джерела радіації діють значно сильніше ніж, наприклад, сто років тому, хоча природний радіаційний фон на Землі не змінився. Це пов'язано з господарською діяльністю людини. Скажімо, вугілля, як і інші природні копалини, переважно містить небагато радіонуклідів, але після спалювання утворюються продукти за схемою 1:

Вугілля $\xrightarrow{\text{спалювання}}$ шлак + попіл

У цих продуктах концентрація радіонуклідів у сотні разів більша. Звалища шлаку спричиняють місцеве радіаційне забруднення, а попіл розносить радіонукліди на великі відстані.

Окрім природних джерел радіації, існують штучні джерела. За останні 50-70 років було винайдено кілька сотень штучних радіонуклідів, використання яких створює штучний радіаційний фон.

Використання штучних джерел радіації: у військовій справі (ядерна зброя, двигуни для надводних суден та підводних човнів); для здобуття електроенергії; у медицині; у промисловості для здійснення контролю за якістю продукції тощо.

Отже, з усього вищесказаного можна зробити висновок, що всі ці факти призводять до підвищення радіоактивного опромінення як окремих людей, так і всього населення Землі.

Ведуча: Відкриваємо нашу третю сторінку. Слово надається хіміку.

Сторінка 3.

Виступ хіміка.

Механізм порушень, які відбуваються в організмі на хімічному рівні під дією іонізуючого випромінювання.

Як вже було сказано, іонізуюче випромінювання порушує діяльність організму. Проте, які саме порушення відбуваються, я і хочу розповісти. За механізмом порушень всі радіаційні ураження поділяють на: прямі і непрямі.

Пряма дія радіації.

Енергія іонізуючого випромінювання набагато перевищує енергію внутрішньомолекулярних та внутрішньоатомних зв'язків. Тому виникають:

- іонізація атомів;
- розрив міжмолекулярних зв'язків;
- відрив вільних радикалів.

Мішенню для первинного іонізуючого випромінювання є висомолекулярні сполуки, такі як білки (в тому числі і ферменти), нуклеїнові кислоти (ДНК та РНК).

Генетик: А також порушуються метоз і мейоз, виникають генні та омосомні мутації.

Хімік: Непряма (опосередкована) дія радіації зумовлена хімічними речовинами, що утворюються за первинної іонізації молекул. Маючи велику біохімічну активність, такі речовини «запускають» ланцюг реакцій, в яких беруть участь навіть ті молекули, що не зазнали прямої дії радіації.

З цих первинних радіохімічних перетворень у першу чергу слід виділити радіоліз води, тобто іонізацію атомів води з утворенням вільних радикалів (іонів OH^- та H^+).

Взаємодіючи з молекулами води та кисню, ці молекули утворюють пероксидні сполуки, зокрема пероксид водню (H_2O_2), гідро-пероксид водню (HO_2), атомарний кисень (O). Вказані продукти радіолізу води – сильні окислювачі, що здатні змінити перебіг всіх біохімічних реакцій в організмі. Всі ці суто хімічні процеси призводять в організмі до дуже серйозних наслідків, які проявляються у: пошкодженні білків; окисленні ліпідів, з яких побудовані мембрани та внутрішні структури клітин; зміні будови ДНК.

Сторінка 4.

Слово надається генетику.

Кореспондент журналу «Здоров'я»: Скажіть, які зміни відбуваються на клітинному рівні під дією іонізуючого випромінювання?

Генетик: В електронному і навіть у світловому мікроскопі можна побачити багато ознак радіаційного ураження клітин. По-перше, відрив частин хромосом. Наслідком цього є хромосомні, геномні та генні мутації, що призводять до порушення реплікації ДНК та біосинтезу специфічних білків. У результаті чого:

- виникають аномальні клітини;
- поділ клітин відбувається з різними дефектами або припиняється зовсім.

По-друге, внаслідок ураження мітохондрій та їхніх мембран блокується утворення АТФ, а це призводить до гальмування біосинтезу ДНК та РНК, а отже і білків. Через це порушується біосинтез білків та дія ферментів, що позначається на діяльності організму загалом.

Треба відзначити, що різні клітини організму по-різному реагують на дію іонізуючого випромінювання. Дуже чутливими є клітини, що швидко діляться. Це клітини зародка, плода, дитячих та підліткових організмів. Менш чутливими є клітини хрящової, кісткової, м'язової, нервової тканин. Зокрема, нервові клітини, що не здатні до поділу атому, при опроміненні гинуть останніми.

Звідси робимо висновок, що внаслідок цих процесів уражаються всі системи організму людини та порушуються їхні функції.

Сторінка 5.

Доповідь лікаря.

Про загальну дію іонізуючого випромінювання на організм.

Всі люди зазнають дії іонізуючого випромінювання, але різної інтенсивності, за якою можна виділити три групи:

- група А – ті, хто працює з джерелами іонізуючого випромінювання,
- група Б – ті, хто мешкає у зоні можливого радіаційного забруднення,
- група В – всі інші.

Існує поняття – гранично допустима доза (ГПД). Це така доза, яка не може спричинити несприятливих змін в організмі людини.

Плакат 3. Гранично допустимі дози для різних груп людей:

Група А – 5 бер/рік

Група Б – 0.5 бер/рік

Група В – 0.1 бер/рік

Будь-яке іонізуюче випромінювання за своєю природою шкідливе для організму людини. Навіть малі дози випромінювання можуть впродовж двох десятиріч призвести до виникнення ракових пухлин.

Вчений-генетик: А також до генетичних змін, що виявляються в наступних поколіннях.

Лікар: Найперший та найнебезпечніший прояв радіаційного ураження – це порушення імунітету. Якщо подивитися мазок крові у світловому мікроскопі, то можна побачити, що вже на другу добу після опромінювання майже зникають лімфоцити. Організм стає беззахисним перед будь-якою інфекцією. Найчастіше виникають тяжкі ангіни, запалення легенів, що може стати причиною загибелі хворого.

Другий прояв – це підвищена кровоточивість, що є результатом порушення органів кровотворення. Значно знижується продукування

тромбоцитів, які є важливим чинником згортання крові. Водночас збільшується проникна здатність судинної стінки. Виникають: підшкірні крововиливи, крововиливи у тканини та органи, кровотечі (насамперед з ясен). Іноді крововиливи завершуються смертю. Кровотечі та припинення продукування еритроцитів у кістковому мозку стають причиною недокрів'я – анемії.

Значним є вплив іонізуючого випромінювання і на нервову систему. По-перше, порушується функціональний стан нервових центрів внаслідок дії продуктів радіолізу та розпаду тканин. По-друге, з поглибленням функціональних змін починається розлад регуляторної та контролюючої діяльності центральної нервової системи по відношенню до всіх інших органів та систем, внаслідок чого виникають: порушення сну, тяжкі неврози.

Великі дози іонізуючого випромінювання пошкоджують тканини організму. Зокрема, при одноразовій дозі опромінювання в 100 Рентген у людини виникає гостра променева хвороба. А одноразова доза в 600 Рентген призводить до загибелі. Існує декілька видів променевих уражень. Залежно від поширеності, вони поділяються на:

В – місцеві (утворення виразок, що довго не загоюються);

В – загальні (тяжкі, що призводять до розвитку гострої чи хронічної променевої хвороби).

Залежно від перебігу:

В – гострі;

В – хронічні.

Одноразове опромінювання небезпечніше, ніж частинами у тій самій дозі!

Ураження ендокринної системи відбувається в два етапи. На першому етапі підвищується активність залоз внутрішньої секреції, особливо надниркових. Внаслідок цього викидається велика кількість адреналіну, що створює внутрішній стрес. Наступний етап настає на другий-третій день, коли виснаження залоз внутрішньої секреції призводить до різкого зменшення утворення всіх гормонів, що веде до багатьох порушень в організмі людини, наприклад, до порушення обміну речовин.

Генетик: У процесі дії іонізуючого випромінювання уражається і статева система.

Лікар: Так, відбуваються зміни в статевих залозах як жіночого, так і чоловічого організму. Гаметогенез, тобто утворення і дозрівання статевих клітин, гальмується або й зовсім припиняється. За статистичними даними, на забруднених територіях у жінок і чоловіків дітородного віку підвищується ймовірність неплідності. Відмічено також збільшення кількості дітей з вадами розвитку, недоношених або мертвих.

Сторінка 6.

Погляд еколога.

Особливості дії на організм людини чорнобильського опромінювання.

Радіонукліди, які поширилися внаслідок аварії на ЧАЕС, це насамперед: йод-131, цезій-137, стронцій-90, які потрапляють до організму людини через повітря або разом з водою чи їжею.

Радіоактивний йод-131 замінює у тканині щитовидної залози нормальний йод, який накопичується в ній і входить до складу її гормонів. Період його напіврозпаду – 8 днів.

Радіоактивний цезій-137 частково замінює в організмі калій, особливо у м'язах. Період напіврозпаду – 30 років. Міститься в цибулі, бобових, м'ясі.

Радіоактивний стронцій-90 накопичується у кістках, частково замінюючи кальцій. Період напіврозпаду – 29 років.

Лікар: Стронцій-90 вражає кровотворну систему. Звідси можливість виникнення анемій та лейкозів (злоякісних хвороб кровотворної системи). Для людей, які проживали або проживають на забруднених радіонуклідами територіях, дуже важливим є радіозахисне харчування.

Сторінка 7.

Сценка «На прийомі у лікаря-ендокринолога».

Пацієнт: Добрий день, лікарю.

Лікар: Добрий день, що Вас турбує?

Пацієнт: Щось у мене зі щитовидною, то, мабуть, після того Чорнобиля. Я туди їздив після 86-го.

Лікар: Ну, добре, подивимось (проводить обстеження).

Пацієнт: Мені буває погано у душному приміщенні, щось роблю – задихатися починаю, часто відчуваю голод, не можу заснути.

Лікар: Так... Дійсно... Ви вчасно звернулися.

Пацієнт: Лікарю, а що мені робити?

Лікар: Я призначу вам спеціальні препарати. Але у Вашому раціоні обов'язково повинні бути: білки, бо вони є джерелом амінокислот, які беруть участь у формуванні імунітету, кровотворенні, функціонуванні печінки; жирні кислоти, наприклад олії – соняшникова, оливкова; вітаміни – С, В2, В6, Е2, РР, А, D; рослинна їжа – зернові, овочі, фрукти. Вони містять радіозахисні речовини пектини та клітковину, призначенням яких є виведення радіонуклідів з організму.

Плакат 4. Рослинна їжа, що містить радіопротектори:

Овочі	Ягоди	Фрукти
Морква	Смородина	Яблука
Капуста	Калина	Вишня
Цибуля	Обліпіха	Абрикоси
Часник		

Також важливе значення має і приготування їжі:

- якщо молоко кип'ятити, радіонукліди зникають майже повністю;
- якщо варити м'ясо, приблизно 80% радіонуклідів переходять у бульйон, який краще вилити;
- риба в процесі обробки втрачає з відходами (луска, зябра, кістки) до 30% радіоактивного цезію;
- овочі при термічній обробці втрачають до 50% радіонуклідів;
- гриби бажано двічі проварити по 20-30 хвилин, відвар вилити.

Сторінка 8.

«Екологічний гороскоп»

Ведуча: Ми сьогодні говорили з вами про забруднення навколишнього середовища радіоактивними речовинами. Звичайно, щоб протистояти їхньому впливу, потрібно проводити певні заходи. Думки і рекомендації спеціалістів ви вже чули, а зараз ми хочемо запропонувати вам гороскоп-пам'ятку, який, сподіваємося, допоможе вам захистити себе від негативної дії цих речовин.

Отже:

Козероги, Овни, Тільці – бажано вживати траву якомога далі від 30-кілометрової зони.

Терези – врівноважено ставитись до збирання грибів у забрудненій зоні.

Леви – перед вживанням м'яса різних тварин запитувати, чи не були вони в Чорнобильській зоні.

Близнюки – брати участь у природоохоронних заходах.

Водолії, Раки, Риби – стежити за станом води, в якій проживаєте.

Стрільці, Скорпіони – полювати тільки на рослинну їжу.

Діви – недовіряти рекламі при використанні гербіцидів на вашій присадибній ділянці.

Сторінка 9.

Зворотній зв'язок. Відгук читачів на порушену тему.

Кореспондент журналу «Здоров'я»: «То чи може звичайна людина залишитися в таких умовах якщо не здоровою, то хоча б знизити ризик захворювання?»

Читач. Так може? І це зробити не складно. Є кілька правил, дотримуючись яких, можна знизити ризик до мінімуму. Ось ці правила.

1. Будь-яка мала доза збільшує вірогідність віддалених наслідків радіації. Навіть невелика доза радіаційного опромінення може спричинити появу злоякісних пухлин, генетичних порушень.

2. Пам'ятай, що резервом зменшення отриманої дози є мінімізація контактів з природними та штучними джерелами радіації.

3. Уникай гіперсоляції та послуг повітряного флоту. Під час авіаперельотів опромінення від космічних променів зростає в 25 разів. Мешканцям радіоактивно забруднених регіонів України краще уникати дії природних джерел радіації, зокрема, сонячних ванн та авіаперельотів.

4. По можливості скоротити до мінімуму рентгенологічні обстеження.

5. Зведи до мінімуму контакт з газом радоном. Мешканцям радіоактивно забруднених регіонів України доцільно скоротити час перебування в будівлях з граніту і пемзи та звести до мінімуму використання вугілля як палива.

6. Створити всі умови для активної роботи репараз. Репарази – це ферменти, які відновлюють пошкодженні ділянки ДНК. Вони активізуються киснем та під дією інфрачервоних променів. Таким чином, провітрювання приміщень та перебування в сауні чи біля печі стимулюють захист організму від мутаційного впливу радіації.

7. Потурбуйся про раціон з радіопротекторами і адаптогенами.

Антирадикальні та антиоксидантні ефекти справляють такі флавоноїди як рутин, кверцетин та антоціан, які містяться в чорній смородині, чорноплідній горобині, столовому буряку, в темних сортах винограду, у листі чаю. Захисну

дію має аскорбінова кислота, яка впливає на поділ клітин та стимулює імунну систему. Багато вітаміну С у кислій капусті, тертому хроні, джемі з чорної смородини, відварі шипшини. Адаптогени мають одночасно протирадіаційний та антистресовий ефект. До них належать препарати з рослин родини аралієвих – женьшень, елеутерокок, заманиха). Отакі наші правила! Будьте завжди здорові, адже здоров'я найбільше багатство людини!

Поради:

1. На початку «Усного журналу», щоб створити відповідний настрій, можна використати також відеозаписи.

2. Щоб включити ланку «міжпредметні зв'язки» у гру, можна провести змагання:

а) хто назве найбільше радіоактивних елементів?

б) назвати якомога більше процедур обстеження організму, під час яких використовується рентген або радіоактивні елементи.

3. До сторінки «Екологічний гороскоп» можна додати відповідні малюнки.

4. Гра «Складання денного раціону»

Мета: Закріпити знання, сформувані вміння та навички додержання правил радіозахисного харчування.

Час проведення: наприкінці заходу.

Умови гри: учасники об'єднуються у команди (по 5-10 учнів), що змагаються між собою. Обираються капітани команд. Кожна команда отримує завдання скласти денний раціон з наданого переліку продуктів з урахуванням правил радіозахисного харчування.

Кожний продукт заздалегідь оцінюється за його позитивною чи негативною дією, але учні не мають перед собою цієї шкали. Складені раціони оцінюють за балами, крім того, враховується максимальне урізноманітнення харчування. Оцінюються також грамотне коментування капітанами команд корисного впливу складеного командою раціону.

Запропоновані продукти:

назва	бали	назва	бали
абрикос	+3	кока-кола	0
вишні	+2	яблучний сік	+3
гриби лісові	-3	картопля	+3
морква	+3	м'ясо (яловичина)	+3
цукерки	0	м'ясо (свинина)	+1
тістечка	0	бульйон	+1
суниці лісові	-2	квасолевий суп	+3
молоко	+2	риба прісноводна	-3
кефір	+3	риба морська	+2
сир	+3	гречана крупа	+3
чай	+2	вівсяна крупа	+3
мармелад	+3		

ДОДАТКИ

ТЕСТИ НА ВИЗНАЧЕННЯ ЗДІБНОСТЕЙ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Тест Джона Голланда (визначення типу особистості)

При розробці тесту Д. Голланд спирався на положення про те, що за ознаками особливостей особистості всіх людей можна диференціювати за шістьма типами. Він виділив шість особистісних типів, а саме:

- художній (Х);
- підприємницький (П);
- інтелектуальний (І);
- конвенціональний (К);
- реалістичний (Р);
- соціальний (С).

Автор дав такі стислі характеристики для кожного з особистісних типів:

Художній тип – ухиляється від чітко структурованих видів діяльності та фізичної праці, надає перевагу заняттям творчого характеру (музиці, літературі, живопису, дизайну тощо), гуманітарні та креативні здібності превалюють над математичними. Представник цього типу характеризуються такими рисами, як вразливість, безладність, непрактичність, інтуїтивність, емоційність, імпульсивність, експресивність, незалежність, відкритість, ідеалістичність, оригінальність, креативність тощо.

Підприємницький тип – обирає мету та завдання, що дозволяють йому реалізувати енергію, підприємливість, наполегливість тощо, реалізувати потяг до пригод. Вербальні здібності превалюють над інтелектуальними та математичними. Людину такого типу можна охарактеризувати як користюлюбну, оптимістичну, енергійну, імпульсивну, самовпевнену, амбіційну, егоцентричну, екстравертну, авантюристичну, імпульсивну, комунікативну.

Інтелектуальний тип – орієнтується на розумову, переважно наукову та пошуково-дослідницьку працю. Йому притаманні аналітичні, логічні та гуманітарні здібності. Надає перевагу таким професіям, як біолог, хімік, фізик, геолог, астроном та інше. Представника цього типу можна охарактеризувати як: аналітичний, незалежний, обережний, песимістичний, ерудований, інтровертний, акуратний, критичний, прискіпливий, раціональний, допитливий, застережливий тощо.

Конвенціональний тип – надає перевагу структурованій діяльності та професіям, які пов'язані з канцелярською роботою, виконанням розрахунків за встановленою схемою: бухгалтер, стенографіст, економіст, податковий інспектор та інше. Людина цього типу є слабким організатором та керівником. Цей тип людини можна охарактеризувати як: конформістський, стриманий, наполегливий, слухняний, практичний, уважний, охайний, заощадливий, прискіпливий тощо.

Реалістичний тип – його представники займаються конкретними матеріальними об'єктами (інструментами, матеріалами, машинами та

механізмами, тваринами тощо) і їх практичними застосуваннями. Представники цього типу обирають такі професії, як: механік, агроном, фермер, шофер тощо. У них психомоторні навички переважають над гуманітарними та комунікаційними здібностями. Представників реалістичного типу характеризують такі риси характеру, як: підпорядкованість, наполегливість, практичність, заощадливість, впертість, стабільність, конкретність, чесність тощо.

Соціальний тип – надає перевагу видам діяльності, які дозволяють встановлювати тісний контакт із соціальним середовищем. Характеризується наявністю комунікативних вмінь та схильністю до гуманітарної діяльності. Представників цього типу характеризують такі риси, як: переконливість, комунікабельність, здатність до співробітництва, співчутливість, відповідальність, готовність допомогти, доброзичливість тощо.

Інструкція для учня. Припустимо, що після відповідного навчання ти зможеш виконувати будь-яку роботу. В кожній із запропонованих в таблиці пар спеціальностей треба вибрати одну, яку ти вважаєш більш відповідною для себе. Поряд з назвою спеціальності стоїть її код – літера. Записуй коди спеціальностей, вибраних в кожній з пар. Якщо тобі не подобається жодна з професій, все одно потрібно обрати одну з двох запропонованих.

№	Спеціальність	№	Спеціальність
I	Археолог	X	Реставратор витворів мистецтва
C	Фахівець по зв'язках з громадськістю	K	Агент страховки
K	Нотаріус	X	Телеведучий
I	Географ	C	Туристичний агент
I	Метеоролог	K	Експерт-оцінювач майна
P	Фармацевт	X	Архітектор
K	Податковий інспектор	P	Директор по фінансах
P	Шеф-кухар	K	Офіцер служби безпеки
P	Начальник будівництва	P	Проектувальник будинків
P	Геолог-нафтовик	K	Контролер якості технологічного процесу
C	Рятувальник	X	Дизайнер інтер'єрів
P	Маркетолог	C	Агент з нерухомості
C	Тренер-інструктор	C	Інженер мобільного зв'язку
P	Машиніст електропоїзда	C	Логопед
X	Студійний фотограф	C	Лінгвіст-сходознавець

I	Мистецтвознавець	С	Викладач фізико-математичних наук
С	Гід-перекладач	П	Начальник відділу кадрів
К	Спортивний арбітр	Х	Веб-дизайнер
П	Керівник підприємства	Х	Оглядач політичних подій
I	Редактор наукової літератури	К	Аудитор
С	Лікар-нарколог	П	Командир військової частини
Р	Водолаз	I	Бактеріолог
I	Вчений-економіст	П	Директор супермаркету
I	Інженер-конструктор	П	Керівник виробництвом
Х	Поет-перекладач	I	Вчений в області геології
К	Суддя	С	Психоаналітик
Р	Інженер-випробувач двигунів	П	Головний інженер з будівництва
С	Інструктор по фітнесу	Х	Журналіст
К	Ревізор	П	Директор театру
С	Травматолог	К	Співробітник ДАІ
I	Вчений-математик	К	Авіадиспетчер
П	Кінорежисер	Х	Артист в шоу-бізнесі
С	Слідчий	Р	Водій транспортного засобу
К	Інкасатор	Р	Фахівець з ремонту автомобілів
С	Педіатр	Х	Іміджмейкер
Р	Пожежник	Х	Коментатор змагань
С	Судновий електромеханік	П	Штурман корабля
К	Головний бухгалтер	П	Капітан корабля
Х	Ді-джей	К	Програміст
Х	Кореспондент	П	Підприємець
Р	Вибухівник	Х	Каскадер
Р	Інженер садово-паркового господарства	I	Науковий співробітник в області генетики
I	Океанолог	С	Лікар-терапевт
Р	Авіаційний механік	I	Фізик-ядерник

Щоб визначити свій тип професійної спрямованості, слід підрахувати кількість виборів кожного з кодів: скільки разів вибрані професії з кодом «Р», скільки разів з кодом «І» і т.д., по всіх шести групах. Описи характеристик представників різних типів професійної спрямованості приведені в таблиці нижче. До тебе найбільшою мірою застосовна та характеристика, по якій набрана найбільша кількість балів.

Тест «Ви керівник чи керований?»

Кожен із нас піддається впливу інших людей, і, у свою чергу, сам впливає на них з тією чи іншою метою. Політики, педагоги, лікарі, журналісти, актори, менеджери роблять це в силу специфіки своєї професії. І якщо ви хочете знати, чи (володієте ви здатністю впливати на оточуючих, візьміть участь у тесті, розробленому польськими психологами. Дайте відповідь на такі запитання:

1. Як, на ваш погляд, чи підійшла б Вам професія актора або політика?
2. Чи викликають у Вас роздратування люди, які намагаються одягатися і вести себе екстравагантні?
3. Чи можете Ви розмовляти з іншою людиною про Ваші інтимні проблеми?
4. Ви відразу реагуєте на найменші прояви неправильного трактування ваших слів і вчинків?
5. Чи відчуваєте Ви дискомфорт, коли інші добиваються успіху у тій сфері, де Ви самі хотіли б добитися?
6. Чи можете Ви займатися якою-небудь надто важкою справою, щоб показати, що Ви здатні на це?
7. Чи могли б Ви присвятити самого себе досягненню чогось видатного?
8. Чи влаштовує Вас одне і те ж коло друзів?
9. Чи віддаєте Ви перевагу життю за годинами?
10. Чи подобається Вам змінювати обстановку у квартирі?
11. Чи подобається Вам робити щось кожного разу по-новому?
12. Чи любите Ви «спускати на землю» того, хто на вашу думку занадто самовпевнений?
13. Вам подобається демонструвати оточуючим, що ваш начальник виявився неправим?

Тепер підрахуємо бали: 1. Так – 5, ні – 0. 2. Так – 0, ні – 5. 3-7. Так – 5, ні – 0. 8-9. Так – 0, ні – 5. 10-13. Так – 5, ні – 0.

1. Якщо ви набрали від 65 до 35 балів:

Ви – людина, яка володіє добрими задатками, щоб ефективно впливати на оточуючих, змінювати їх думки, радити їм, керувати ними. У взаємовідносинах з людьми ви відчуваєте себе досить впевнено. Ви переконані, що людина не повинна замикатися у собі, уникати людей, триматися в стороні і думати тільки про себе. Ви відчуваєте у собі необхідність щось робити для оточуючих, керувати ними, навчати їх, щоб розпалити в них інтерес до навколишнього світу. І в цьому випадку з тими, хто не поділяє ваші принципи, на ваш погляд, немає чого особливо церемонитися, їх треба переконувати, і ви це вмієте. Однак, вам необхідно стежити за тим, щоб ваше відношення до людей не приймало крайніх проявів. Інакше ви перетворитесь у фанатика або тирана.

2. Якщо ви набрали від 35 до 0 балів:

На жаль, ви буваєте малопереконливим навіть тоді, коли абсолютно праві. Ви вважаєте, що ваше життя і життя оточуючих повинно бути побудованим на принципах дисципліни, здорового глузду і добрих звичок, а його хід повинен бути добре прогнозованим. Ви не любите нічого робити «понад силу». Іноді ви буваєте занадто невпевненим у собі і через це не можете досягти наміченого, у результаті залишаючись несправедливо обділеним.

Тест «Чи можеш Ви бути керівником ?»

Поганий той солдат, який не мріє бути генералом” – каже народна приказка. Але є багато людей, які ніколи не можуть бути керівниками. Чи є у Вас риси характеру, які б говорили про Вашу здатність до керівної роботи ?

1. Можете наказувати людям? Так – 5, ні – 0.
2. Чи любите працювати на присадибній ділянці ? Так – 5, ні – 0.
3. Чи доставляє Вам задоволення заперечувати кому-небудь? Так – 5, ні – 0.
4. Яке з 2-х достоїнств ціниш більше всього ? Авторитет – 5, ніжність – 0.
5. Чи любите виголошувати промови? Так – 5, ні – 0.
6. Чим, на Вашу думку, можна визначити, рівень цивілізації: ступенем емансипації жінок – 0, рівнем розвитку техніки – 5.
7. Чи роздратовує Вас чиясь неумілість, некмітливість? Так – 5, ні – 0.
8. Чи любите Ви роботу, яка вимагає контактів з людьми? Так – 5, ні – 0.
9. Чи вважаєш Ви, що в дитинстві дуже довго знаходилися під впливом матері? Так – 0, ні – 5.
10. Під час знайомства Ви в першу чергу звертаєте увагу на: зовнішній вигляд – 0, перш за все на те, що і як говорить співбесідник – 5.
11. Чи впадаєте Ви в гнів, якщо не можете настояти на своєму? Так – 5, ні – 0.
12. Який вид кар’єри здається Вам найбільш привабливим: відомого актора Гаррі Купера – 0, Джіммі Кларка, чемпіона автогонок – 5.
13. Чи часто Вас висувають на виборну роботу? Так – 5, ні – 0.
14. Чи буваєте Ви організатором сміливих починань? Так – 5, ні – 0.
15. Чи ждете поки справи вирішаться самі по собі? Так – 0, ні – 5.
16. Чи дратує Вас те, що Ви живеш, наприклад, в кімнаті без штор на вікнах? Так – 0, ні – 5.
17. Який колір Вам більше подобається? Голубий – 0, червоний – 5.
18. Чи легко приймаєте рішення? Так – 5, ні – 0.
19. Які види спорту Вам до душі: ті, які розвивають кмітливість – 0, або ті, які розвивають силу? – 5.
20. Чи визнаєте Ви керівника, який представляє протилежну стать, якщо він достатньо компетентний? Так – 5, ні – 0.

Відповіді:

1. 0-35 балів. Ви людина, яка має більше схильностей бути підлеглим, ніж керувати іншими. В ролі «шефа» Ви почував(ла) би себе дуже погано. Ви, скоріше всього, людина неспілива, скромна, невпевнена в собі. Ви рідко

виступаєте з ініціативою і з задоволенням підкоряєтесь керівництву інших. Частіше всього віддаєте перевагу компромісним вирішенням і залишаєтесь в тіні інших людей.

2. 40-75 балів. У Вас високі запити, часто буваєте самовпевненим, любите підкреслювати своє «я». Керівництво емоціями і здатність аналізувати свої вчинки приводять до того, що необхідність керувати іншими не приймає у Вас крайніх форм. Ти любиш ходити непротореними дорогами, маєте особисту думку, яка не завжди співпадає з поглядами інших. Ви не любите нав'язувати себе іншим, з трудом їм підкоряєтесь. Вам байдуже те, що про Вас говорять, в той же час маєте схильність критикувати інших. Любите, щоб Ваше слово завжди було останнім.

3. 80-100 балів. Ви та людина, яка має велику потребу домінувати над іншими. Не дивлячись на те, що Ви проявляєте ініціативу і буваєте прекрасним організатором, ваше устремління бути визнаним будь-якою ціною, Ваше бажання маніпулювати іншими значно знижує ефективність Ваших дій. Сильне нервово напруження, невміння розслабитися, приводить до того, що, коли Ви схвильовані, можете легко образити іншу людину, часто хвалитесь, зазнаєтесь, буваєте агресивним(ною). Але якщо Ви зміните своє відношення до людей, то схильність до керівної роботи може принести прекрасні наслідки.

Тест «Чи є у вас артистичні здібності, які потрібні керівнику?»

Дехто люблять малювати. Інші можуть ці керівнику днями слухати музику. Такі люди, як правило, тонко відчують все, що діється навколо. Простіше кажучи, вони люблять красу. Для них мистецтво – окраса їхнього життя. А є люди, для яких все мистецтво – щось зовсім непотрібне і недоцільне.

1. Чи є різниця між словами «тон» і «нюанс»?
2. Чи можете ви жити в незатишній, нудотній квартирі і не помічати цього ?
3. Ви любите малювати ?
4. Чи одягаєтесь ви спираючись не на моду, а на особистий смак ?
5. Чи говорять вам що-небудь наступні імена: Мане, Ван Дейк, Хосе де Рібера, Фальконе ?
6. У вас дуже поганий почерк ?
7. Чи стараєтесь ви одягатись в одній кольоровій гамі ?
8. Чи любите ви ходити в музеї ?
9. Чи зупинитесь ви, щоб помилуватись заходом сонця ?
10. Ви любите креслити геометричні фігури ?
11. Чи часто ви ходите в художні салони ?
12. Чи схильні ви довго бродити по вулицях ?
13. Любите ви усамітненість ?
14. Вам здається абсурдом, коли хто-небудь починає декламувати вірші ?
15. Чи слухаєте ви музику тільки заради задоволення і розваги ?
16. Чи надовго ви запам'ятовуєте красиві пейзажі ?
17. Вам здаються дуже красивими морські камінці ?

18. Чи любите ви зустрічі і знайомства ?
19. Подобається вам читати вірші вголос ?
20. Чи не було у вас бажання розмальовувати картинами стіни своєї кімнати ?
21. Чи часто міняєте зачіску ?
22. Переставляєте меблі у себе вдома ?
23. Ви пробували коли-небудь складати пісні ?
24. Пишете вірші ?

Зарахувати 1 очко за + на такі питання: 1, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 23, 24.

Зарахувати 1 очко за – на такі питання: 2, 6, 10, 14, 15, 18.

Відповіді:

1. 1 – 7 очок. Таку людину, як ви, навряд чи зупинить краса сходу або заходу сонця. Задумайтесь!
2. 8 – 16 очок. Що ж, ви іноді витаєте в небі, але, хоча краса вам і не байдужа, ви скоріше раціоналіст. Коротше кажучи, ви завжди поєднуєте приємне з корисним.
3. 17 і більше очок. Беззаперечно, у вас є почуття краси, властиве натурі артистичній.

Тест «Чи вмієте Ви господарювати?»

Тепер за відповідь «а» поставте собі 5 балів, за відповідь «б» – 3 бали, за відповідь «в» – 1 бал.

1. У магазині ви побачили гарну річ, порівняно недорого. Маючи при собі гроші на її придбання, ви:

а) проаналізуєте свій бюджет і тільки тоді приймете рішення; б) порадитесь з рідними; в) одразу ж купите річ.

2. Чи знаєте Ви, скільки грошей витрачаєте на харчування протягом місяця? а) знаєте точно; б) приблизно; в) вважаєте, що такі підрахунки – марнування часу.

3. Як плануєте майбутні витрати, отримавши зарплату, премію?

а) з точністю до карбованця, залишаючи частину як «резерв»;

б) визначаєте приблизно;

в) ніяких планів не складаєте, витрачаєте гроші залежно від потреби.

4. Чи можете сказати скільки в цю хвилину у вас грошей, не заглядаючи у гаманець?

а) з точністю до п'ятнадцяти копійок; б) з точністю до одного – двох карбованців; в) ваша відповідь – «щось близько червінця».

5. Чи систематично контролюєте свої витрати?

а) так; б) час від часу; в) вважаєте за непотрібне.

6. Чи можете згадати, скільки і на що витратили грошей вчора чи позавчора? а) з точністю до десяти копійок; б) приблизно; в) як на щось потрібне.

Підсумуйте бали, і Ви дізнаєтесь, до якої групи себе віднести.

1. Від 22 балів і вище. Ви дуже старанно плануєте свій бюджет. Цього ж вимагаєте від членів сім'ї. Не берете грошей у борг і самі не позичаєте, не робите непродуманих витрат. Звичайно, економія і розрахунок – речі потрібні, проте вони не повинні стати самоціллю, ускладнювати стосунки в сім'ї: не переходьте межу, за якою ощадливість переходить у скнарість.

2. Від 15 до 21 бала. Ви знаєте ціну грошам, але вони не є для вас самоціллю, любите робити подарунки. У вас у сім'ї «планове господарство», питання бюджету обговорюються колегіально, гроші на придбання великих речей зберігаються у банку.

3. Від 9 до 14 балів. Ви господарюєте досить сумбурно. Роблячи покупки, керуетесь більше емоціями, поривами, ніж тверезим розрахунком. Іноді це створює напруженість у сім'ї. Гроші на великі покупки накопичуєте з великими труднощами. Може, варто дещо змінити свої звички?

4. Нижче 9 балів. Господарювати ви не вмієте, ведення домашнього господарства для Вас – наука ще непізнання. У домі нерідко бракує предметів першої необхідності, зате є багато випадкових, навіть непотрібних речей. До думки домашніх не дослухаєтеся.

Тест «Наскільки зібрана Ви людина»

Є люди, які завжди зібрані. Ніщо не може їх заставити збитися з наміченого шляху. Інші – мрійливі і розсіяні. Таке враження, що вони живуть на іншій планеті. Вони часто попадають у халепу. А Ви ?

1. Граючи в яку-небудь гру, чи часто Ви програєте через неуважність ?
2. Чи часто знайомим вдається Вас розіграти ?
3. Чи здатні Ви одночасно працювати і слухати, про що говорять навколо вас ?
4. Ви коли-небудь знаходили на вулиці гроші ? Сумочку ? Гаманець ?
5. Дивитесь ви уважно по сторонах, перш ніж перейти вулицю ?
6. Чи здатні Ви згадати в деталях будь-який фільм, який дивились напередодні?
7. Вас дратує, коли Вас переривають або заважають чим-небудь займатися ?
8. Чи завжди Ви перевіряєте здачу ?
9. Вас легко розбудити ?
10. Чи здригаєтесь Ви, коли вас хтось гукає на вулиці ?
11. Ви часто забуваєте про свої борги і про те, що комусь дали в борг ?
12. Чи часто дощ застає вас раптово ?

Зарахувати 1 очко за + на такі питання: 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9.

Зарахувати 1 очко за – на такі питання: 1, 7, 10, 11, 12.

Відповіді:

1. 0-4 очки. Ви мрійливі і тому дуже розсіяні. Але це не заважає Вам відчувати себе час від часу абсолютно щасливою людиною. Багато негараздів проходить мимо Вас просто тому, що Ви їх не помічаєте. Але все-таки потрібно бути трішки уважнішим, щоб уникати неприємних сюрпризів.

2. 5-8 очок. Ви достатньо уважні, щоб добре вести свої справи і не забувати нічого важливого. Це добре, хоча ви в той же час достатньо розсіяні і любите помріяти. На щастя, в міру.

3. 8-12 очок. Ви на рідкість пильні і надто акуратні, вас ніщо не може обманути. Такій пам'яті і такій увазі можна тільки позавидувати.

Тест «Чи хороший ви психолог»

Мабуть більшість зразу ж відповість: звичайно так. Але чи це так ?

1. Чи любите ви страви з гострими приправами? За «так» – 3 очки, за «ні» – 2 очки.

2. Чи добре ви почуваєте себе в компанії? «так» – 2, «ні» – 1.

3. Виникає у вас іноді бажання підскочити від радості до стелі? «так» – 4, «ні» – 2.

4. Чи умієте ви розважати своїх гостей? «так» – 3, «ні» – 2.

5. Чи часто у вас бувають головні болі? «так» – 1, «ні» – 2.

6. Чи забуваєте ви хоча б іноді почистити зуби ? «так» – 4, «ні» – 1.

7. Чи завжди ви носите одну і ту ж зачіску? «так» – 3, «ні» – 1.

8. Чи любите ви розгадувати кросворди? «так» – 1, «ні» – 4.

9. Чи робите ви зарядку? «так» – 3, «ні» – 1.

10. Чи любите ви працювати в тиші, в спокійній обстановці? «так» – 4, «ні» – 1.

11. Часто у вас буває меланхолічний настрій? «так» – 1, «ні» – 4.

Відповіді:

1. 0-20 очок. Ви не любите вечірки, віддаєте перевагу тиші, прогулянкам на природі. Спілкування з друзями в домашній обстановці Вас радує більше, ніж вечори, проведені в гамірних кафе. Тому ваші знайомі думають, що Ви нудна людина.

2. 21-25 очок. Ви достатньо легковажні, легко сходитеся з людьми, але Ви піддаєтесь дуже частій зміні настрою: то сумного, то веселого.

3. 26 і більше очок. Вашим знайомим здається, що в компанії ви незамінна людина. У вас є почуття гумору, ви сприяєте створенню хорошого настрою в інших. Можете довго смішити, розповідати цікаві історії.

Тест «Чи вмієте ви слухати свого колегу?»

Психологи вважають, що ми не вміємо слухати співрозмовника. Це є причиною непорозумінь між друзями і на роботі, неладу у сім'ї, призводить до розчарування дітей у батьках.

Щоб визначити своє вміння слухати інших, дайте відповіді на запитання, які оцінюються так:

Майже завжди – 2 бали; у більшості випадків – 4 бали; іноді – 6 балів; рідко – 8 балів; майже ніколи – 10 балів.

Отже:

1. Чи намагаєтесь ви завершити бесіду, якщо тема або співрозмовник нецікаві для Вас?

2. Чи провокує вас недоречно мовлене слово на різкість або грубості?

3. Чи дратують вас манери співрозмовника?
 4. Чи уникаєте бесід з малознайомою або незнайомою людиною, навіть коли вона домагається цього?
 5. Чи маєте звичку уривати співрозмовника?
 6. Чи удаєте, що слухаєте уважно, тоді як думаєте про зовсім інші речі?
 7. Чи змінюєте тон, голос, вираз обличчя, лексикон залежно від аудиторії або співрозмовника?
 8. Чи змінюєте тему розмови, якщо ваш співрозмовник торкнувся делікатної для вас справи?
 9. Чи виправляєте співрозмовника, якщо він припускається неправильної вимови, перекидає назви, терміни, вживає вульгаризми?
 10. Чи розмовляєте поблажливим, менторським тоном, або з відтінком зневаги чи іронії до співрозмовника ?
1. 0-55 балів. Ви абиякий співрозмовник, не вмієте слухати свого товариша, друга, батьків, колегу по роботі. Це стосується також одружених чоловіків зі «стажем». Вони набувають звички слухати дружину, не чуючи її. У цьому винні і дружини – їх надмірне захоплення нотаціями і безперестанним повторюваннями однієї і тієї ж інформації створює у супутників щось на зразок захисного імунітету.
2. 56-65 балів. Ваші здібності, як слухача, «вище середнього рівня». У Вас більшою мірою розвинуте вміння слухати, однак це не означає, що Ви не здатні урвати затятого балакуна.
3. 66-100. У Вас високий рівень слухача, що надзвичайно важливо для підприємницької діяльності. Ці бали стосуються закоханих, також високоінтелектуальних і тактовних людей.

Тест «Чи поважають і люблять вас люди»

Відповіді давати «так» або «ні».

1. Чи повинні Ви пам'ятати, що майже щохвилини впродовж дня Вас пильно оцінюють ті з ким Вам доводиться спілкуватись?
2. Чи має бути у людини розвинуте почуття гідності, щоб обговорювати з друзями своє хобі, незалежно від того, поділяють вони чи ні її захоплення?
3. Наймудріше – це зберігати гідність навіть тоді, коли є велика спокуса вчинити інше.
4. Коли людина помічає помилки у мові інших, то чи потрібно їй виправляти їх?
5. Коли зустрічаєтесь із незнайомими людьми, то чи повинні Ви бути товариські і привабливі, щоб справити добре враження?
6. Коли Вас представляють іншій людині і Ви не розчули її ім'я, то чи повинні Ви вибачитись і попросити повторити ім'я?
7. Ви впевнені, що Вас поважають за те, що Ви ніколи не дозволите іншим кепкувати з себе?
8. Чи повинні ви бути завжди зібрані, інакше з вас почнуть сміятися і виставляти на посміховисько ?

9. Коли Ви спілкуєтесь з ерудованою людиною, чи краще не втягуватись у розмову, а віддати їй належне і вийти з розмови?

10. Чи повинна людина завжди унісонити настрою товариства, в якому перебуває?

11. Чи повинні Ви завжди допомагати своїм друзям, тому що може настати час, коли вам знадобиться їх допомога?

12. Чи не варто робити надто багато послуг іншим, тому що не всі належно вас оцінять?

13. Краще, якщо інші залежать від вас, ніж Ви залежатимете від інших?

14. Чи повинен справжній товариш намагатися допомогти своїм друзям?

15. Чи повинна людина показувати свої кращі якості, щоб її заслужено оцінили?

16. Якщо в компанії розповідають анекдот, який Ви вже чули, чи повинні Ви щиро посміятися?

17. Якщо в компанії розповідають анекдот, який Ви вже чули, чи повинні Ви зупинити оповідача?

18. Якщо Вас запросили до товариша, а Ви віддаєте перевагу кіно, то чи повинні Ви сказати, що у Вас болить голова, чи придумати якесь інше рішення?

19. Чи повинен справжній товариш вимагати, щоб його близькі діяли завжди якнайкраще для нього, навіть коли вони й не хочуть цього?

20. Чи люди не повинні вперто і наполегливо захищати свої переконання щоразу, коли хто-небудь відстоює протилежну думку?

Зарахувати по 6 очок за + на такі питання: 6, 13, 14, 20.

Зарахувати по 6 очок за - на такі питання: 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19.

Відповіді:

1. 0-64. У вас низький коефіцієнт поваги серед людей. Часті конфлікти призводять до нервового виснаження. Потрібно переглянути свої стосунки з друзями, товаришами, колегами по роботі та близькими і попрацювати над удосконаленням своєї особистості.

2. 65-75. Ви маєте задовільний коефіцієнт. Хоча не зі всіма людьми Ви маєте хороші стосунки, проте можете більш-менш співіснувати в колективі. Але конфлікти з іншими ставлять Вам перепони у вашій кар'єрі або просто спокійному життю.

3. 76-84. У Вас хороший коефіцієнт поваги. Люди Вас поважають. Ви маєте рівні стосунки з усіма довколишніми. Ви задоволені життям.

4. 85-100. Ви маєте відмінний коефіцієнт поваги серед людей. Люди Вас не просто поважають, а люблять. Можливо, Ви дещо переграєте, а може це Ваша природна схильність робити людям добро. Це може іноді призводити до того, що ви ненароком поставите в залежність когось від себе.

Тест «Віра у свої сили - важлива ознака підприємництва»

Дайте відповідь «так» або «ні» на такі запитання:

1. Чи шануєте ви дружбу?

2. Чи приваблює вас усе нове?

3. Чи надаєте перевагу старому одягу?
4. Чи прокидаєтесь в доброму гуморі, незалежно від того чи є на те причини?
5. Чи мріяли ви у дитинстві більш як про три різні професії?
6. Чи не розгублюєтесь, вирішуючи важливу проблему?
7. Чи колекціонуєте що-небудь?
8. Чи часто змінюєте свої плани в останній момент?

Запишіть собі по одному балу за відповідь «так» на такі питання: 1, 3, 7, і по 1-му балу за відповідь «ні» на питання: 2, 4, 5, 6, 8. Тепер підсумуйте бали.

1. 0-3 бали. Ви не вірите у свої сили. Чому? І ще: більше довіри до колег по роботі, батьків і друзів!

2. 4-6 балів. Настрій у вас мінливий, характер неврівноважений. Не забувайте, що тільки завдяки наполегливості Ви зможете досягти успіхів у житті.

3. 7-8 балів. Ви людина врівноважена, з Вами легко спілкуватися батькам, учителям, друзям.

Тест «Чи смілива ви людина як підприємець»

Відомо, що не зустрінеш двох людей абсолютно однаковими характерами. Одні обережні і все зважують, інші заради друзів, заради поставленої мети можуть гори звернути. А як поступите Ви в екстремальних ситуаціях, коли потрібно приймати відповідальне рішення у процесі роботи на підприємстві? Ви – відчайдушна людина?

1. Чи будете Ви відкладати вихід на вулицю із-за поганої погоди?
2. Вам потрібно сьогодні ж поїхати в інше місто. Всі білети продані на найближчі 2-3 дні. В касах з Вами ніхто не хоче розмовляти. Чи зможете Ви в такій ситуації знайти білет і виїхати, не спізнившись ні на один день?
3. У Вас захворів друг. В лікарню до нього не пускають. Зможете Ви перебороти всі перепони, щоб провідати його хоча б на 5 хвилин?
4. Серед ночі у Вас дома пролунав дзвінок. Друг просить негайно приїхати. Чи станете Ви роздумувати, перш ніж згодитись?
5. Ваш товариш не може потрапити на виставку. Зможете Ви кинути всі справи заради того, щоб допомогти йому потрапити туди всіма правдами і неправдами?
6. Чи вважаєте Ви, що «мета виправдовує засоби»?
7. Ви допомагаєте у важку хвилину тільки дуже близьким людям?
8. Ви розгубилися б, виявившись зовсім наодинці в чужому місті?
9. Змогли б Ви поїхати в незнайоме місто, не маючи в ньому друзів, місця, де можна переночувати, грошей?

Відповіді на тест:

1. 0-3 очки. Відчайдушною людиною Вас не може назвати навіть незнайома людина. Ви відноситеся до тієї категорії людей, яка десять разів відміряє, перш ніж відрізати. На необдумані вчинки, навіть заради самої високої мети і самих близьких людей, Ви абсолютно не здатні.

2. 4-6 очок. Ви любите обдумувати свої вчинки і вчинки навколишніх в силу своєї природної обережності. Але заради людей, які Вам близькі, Ви можете піти на все, не дивлячись на труднощі і можливі неприємні наслідки.

3. 7-9 очок. Ви не тільки відчайдушна людина, але й абсолютно безрозсудна. Часто кидаєтесь на виручку, хоча Вас про це і не просили. Іноді Ваші необдумані вчинки можуть зіпсувати плани друзів. Мабуть потрібно бути трішки стриманішим, і тоді у Вас буде набагато менше розчарувань.

Тест «Дратівливість – негативна риса підприємця»

В сучасному напруженому житті важко зберігати спокій. Залізні нерви дуже потрібні для майбутнього підприємця. Буває, що зовсім ніяких нервів не вистачає. Але все-таки краще не розпускатися, тому що легше від цього не стане. Запропонований тест допоможе Вам оцінити свій нервовий стан.

3 варіанти відповідей: «дуже» – 3 очки; «не особливо» – 1 очко; «ні в якому разі» – 0 очок.

Отже, чи дратує вас:

1. ...зім'ята газета, яку вам дали почитати?
2. ...жінка, не першої молодості, яка одягається як юна дівця?
3. ...надмірне «доторкування» з навколишніми людьми в час пік?
4. ...жінка, яка палить на вулиці?
5. ... коли хтось кашляє у вашу сторону?
6. ...коли хтось сміється невпопад?
7. ...коли хтось гризе нігті?
8. ...коли намагаються Вас вчити, що і як роботи?
9. ...коли спізнюються побачення?
10. ...коли в кінотеатрі глядач в сусідньому кріслі крутиться та коментує сюжет?
11. ...коли Вам переказують роман, який Ви збираєтесь прочитати?
12. ...коли Вам дарують непотрібні предмети?
13. ...голосна розмова в громадському місці?
14. ...дуже сильний запах духів?
15. ...людина, яка жестикулює під час розмови?
16. ...співбесідник, який часто використовує іноземні слова?

1.0-11 очок. Ви дуже спокійна людина, і вас нелегко вивести з рівноваги.

2. 12-44 очок. Вас можна віднести до самої розповсюдженої групи людей, яких дратує тільки щось конкретне, особливо Вам неприємне. Більше того, Ви вмієте знайти вихід з таких ситуацій і достатньо легко забуваєте про них, тобто ви не злопам'ятні.

3. 45-48 очок. Вас важко віднести до числа терплячих і спокійних людей. Вас дратує все, навіть незначні дрібниці, тому ви запальні і легко виходите з себе. Прослідкуйте за собою, тому що це не тільки розхитує Вашу нервову систему, але від вас страждають і оточуючі.

Тест «Важливість вільного часу для підприємця»

Вільний час для підприємця є необхідним для того, щоб з іншої точки зору подивитись на ведення справ свого підприємства.

«Так, часто» – 0 очок, «інколи» – 2 очка, «ніколи» – 1 очко.

1. Чи використовуєте вільний час для спілкування з друзями, знайомими, колегами?
2. Чи цікавитесь розважальною літературою?
3. Чи виявляєте інтерес до серйозної?
4. Чи займаєтесь удома роботою, пов'язаною з вашою професією?
5. Чи подобаються Вам домашні справи?
6. Чи присвячуєте вільний час хобі?
7. Чи займаєтесь спортом для власного задоволення?
8. Чи витрачаєте вільний час на заняття, пов'язані з додатковими витратами?
9. Чи відвідуєте кінотеатри, театри, музеї, концерти?
10. Чи проводите дозвілля у ресторанах, кафе, дискотеках?
11. Чи ведете громадську роботу?
12. Чи властиве вам байдикування?

Підрахуйте очки у відповідях на 6 непарних запитань:

1. 0-5 очок. Коло ваших інтересів широке, маєте чітке уявлення про те, як жити цікаво, маєте чітко визначену мету.

2. 6-9 очок. Ваші запити якоюсь мірою принижені. Ви досить часто беретесь за справу і не доводите її до кінця, нерідко марнуєте свої вечори без будь-якої користі для себе та інших.

3. 10-12 очок. На жаль, Вам властиве поверхове ставлення до життя, дозвілля використовуєте абияк, знемагаєте від нудьги; поради і рекомендації інших дратують вас. Радимо замислитися над тим, як змінити стиль життя.

Додаткова інформація: підсумуйте очки на 6 парних запитань.

1. 0-5 очок. Віддаєте перевагу розвагам, а вільний час проводите несерйозно.

2. 6-9 очок. Людина ви працелюбна, але замкнена, дозвілля проводите на самоті, займаючись улюбленими справами. Радимо більше спілкуватися з приятелями, знайомими.

3. 10-12 очок. Свій вільний час Ви віддаєте здійсненню певної життєвої програми. Щоправда, багато часу приділяєте не тільки основному захопленню, а й іншими справами. Та чи не занадто у Вас справ? Через перевантаження й клопоти можете не помітити найголовнішого в житті.

Тест «Чи характерна для Вас розсудливість»

Є люди дуже розсудливі, вони люблять комфорт, і перш ніж що-небудь зробити, подумують не один раз. Інші мчаться по житті, щоб усе встигнути. Вони можуть ризикнути всім, навіть, якщо успіх не гарантовано. А до якої категорії відноситеся ви? На запитання відповідати «так», або «ні».

1. Чи виходите Ви з себе з будь-якого найменшого приводу?
2. Чи боїтесь Ви людину, яка фізично сильніша Вас?
3. Чи починаєте Ви скандалити, сваритися, щоб на Вас звернули увагу?

4. Любите Ви їздити на великій швидкості, навіть якщо це пов'язано з ризиком для життя?
5. Захоплюєтесь Ви ліками, коли захворієте?
6. Чи підете Ви на все, щоб отримати те, що Вам дуже хочеться?
7. Чи любите Ви великих собак?
8. Чи любите годинами сидіти на сонці?
9. Чи впевнені, що коли-небудь станете знаменитістю?
10. Чи вмієте Ви вчасно зупинитись, якщо відчуєте, що починаєте програвати?

11. Чи звикли Ви багато їсти, навіть якщо не голодні?

12. Любите Ви знати наперед, що Вам подарують?

Поставте собі одне очко за «так» на питання: 2, 10.

1 одне очко «ні» на питання: 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12.

А тепер підрахуйте бали.

. 0-4 очок. Ви абсолютно безрозсудні. Вам завжди всього мало. Ви часто відчуваєте себе нещасливим із-за цієї вдаваної незадоволеності. Наша порада: навчіться радіти приємним дріб'язкам життя, яких в житті не так уже і мало. Це допоможе вам стати спокійнішим і розсудливішим.

2. 5-8 очок. Золота середина. У вас є прекрасне відчуття міри. Ви точно знаєте свої можливості і не пробуєте піймати журавля в небі, коли є синиця в руках. Хоча у вас є трішки навіженства, яке придає людям таку чарівність.

3. 9-12 очок. Ви – сама мудрість: ви розумні, потреби ваші помірні. Вас не властиве розчарування. Але, мабуть, потрібно бути трішки динамічнішим. Це полегшить спілкування з людьми і зробить життя набагато простішим.

Тест «Визначення екстраверсії, інтроверсії та емоційної стійкості»

Екстраверт – комунікативний, активний, діяльний. Це лідер у компанії. Він діє, не роздумуючи, легко приймає рішення, оптимістичний, веселий, має тенденцію до агресивності, шалено виявляє почуття, непередбачений у вчинках. Екстраверт не може довго сидіти на одному місці, схильний до ризику та легко потрапляє в недоречні історії, неохайний. На нього не завжди можна розраховувати.

Інтроверт – це спокійна, задумлива людина і часто сором'язлива. Замкнутий і віддалений від усіх, окрім рідних та близьких друзів. Планує та обмірковує свої дії. Розсудливий, обережний. Він швидко стомлюється. Надає перевагу читанню книг. Стриманий у виявленні почуттів, його можна легко вивести з себе. Відповідальний, надійний.

Емоційна стійкість – хороше пристосування до будь-якої ситуації, відсутність хвилювання та напруження, схильність до лідерства та спілкування.

Відповідати «так» або «ні».

1. Чи подобається Вам шум та метушіння навколо себе?
2. Чи потребуєте Ви уваги друзів, які можуть підтримати та заспокоїти вас?
3. Ви завжди швидко знаходите відповідь на запитання, коли Вас запитують про щось?

4. Чи буваєте Ви іноді злим, дратівливим?
5. Чи часто у Вас змінюється настрій?
6. Вам більше подобається бути одному, ніж зустрічатися з іншими людьми?
7. Чи заважають вам засинати думки?
8. Чи завжди Ви робите так, як Вам говорять?
9. Чи подобається вам пожартувати над кимось?
10. Чи почували б Ви себе самотнім, хоча для цього не було реальної причини?
11. Ви весела людина?
12. Чи порушували Ви правила поведінки у школі?
13. Чи багато-що Вас дратує ?
14. Вам подобається робота, де треба робити все швидко?
15. Чи хвилюєтесь Ви через різні страшні події, які нормально закінчуються?
16. Вам можна довірити будь-яку таємницю?
17. Чи можете розвеселити хлопців та дівчат, які занудьгували?
18. Чи буває іноді, що у Вас без причини починає сильно битися серце?
19. Чи робите Ви перший крок, щоб з кимось подружитися?
20. Ви говорили коли-небудь неправду?
21. Чи дуже засмучуєтесь, якщо люди знаходять недоліки у роботі, яку Ви виконали?
22. Чи подобається Вам розповідати смішні історії, жартувати з друзями?
23. Чи часто Ви відчуваєте себе втомленим без причини?
24. Ви спочатку робите уроки, а потім займаєтесь своїми справами?
25. Ви зазвичай веселі та всім задоволені?
26. Ви вразливі та чуттєві?
27. Чи подобається Вам розмовляти та гратись з іншими ровесниками?
28. Чи завжди Ви задовольняєте прохання рідних допомогти у господарстві?
29. Чи крутиться у Вас голова?
30. Чи любляєте Ви ставити когось у незручне становище, посміятись над кимось?
31. Чи часто відчуваєте, що Вам щось набридло?
32. Ви любляєте вихвалитися?
33. Ви найчастіше мовчите у компанії інших людей?
34. Ви хвилюєтесь так, що не можете всидіти на місці?
35. Ви часто йдете на що-небудь, щоб чогось досягнути?
36. Ви іноді гомоните у класі, коли немає вчителя?
37. Вам часто сняться страшні сни?
38. Чи можете Ви забути про все і від душі розважитися серед своїх друзів?
39. Вас легко образити?
40. Ви говорили погано про когось?
41. Чи можете Ви назвати себе безтурботною людиною?

42. Якщо Ви потрапили у незручне становище, довго після цього хвилюєтесь?

43. Ви любляєте веселі ігри?

44. Ви завжди їсте те, що пропонують?

45. Вам важко відмовити, якщо про щось просять?

46. Ви любляєте ходити в гості?

47. Чи бувають такі моменти, що Вам не хочеться жити?

48. Ви були коли-небудь грубим зі своїми батьками?

49. Вас вважають веселою людиною?

50. Чи часто Ви відволікаєтесь, коли робите уроки?

51. Ви любляєте сидіти осторонь, ніж брати участь у святі?

52. Ви часто не можете заснути через різні думки?

53. Ви зазвичай упевнені, що зможете зробити те, що вам доручають?

54. Чи часто Ви відчуваєте себе самотньою людиною?

55. Чи соромитесь Ви першим почати розмову з незнайомими людьми?

56. Чи часто Ви йдете на що-небудь, коли вже пізно?

57. Коли хто-небудь з учнів кричить на Вас, Ви також кричите у відповідь?

58. Ви іноді відчуваєте себе найвеселішим або найсумнішим без причини?

59. Ви вважаєте, що важко отримати дійсне задоволення в гостях, на ялинці?

60. Ви часто хвилюєтесь через те, що зробили, не обміркувавши?

Ключ до тесту:

1. Екстраверсія-інтроверсія: так (+) 1, 3, 9, 11, 14, 17, 19, 22, 25, 27, 30, 35, 38, 41, 43, 46, 49, 53, 57. ні (-) 6, 33, 51, 55, 59.

2. Емоційна стійкість: так (+) 2, 5, 7, 10, 13, 15, 17, 18, 21, 23, 26, 29, 32, 34, 37, 39, 42, 50, 51, 52, 56, 58, 60.

3. Шкала неправди: так (+) 8, 16, 24, 28, 44. ні (-) 4, 12, 20, 32, 36, 40, 48.

Оцінка результатів:

За шкалою «неправди» показник 4-5 балів розглядається як критичний. Якщо показник більший, то можна вважати результати невірними.

Інтроверсія: значна – 1-7 балів, помірна – 8-11 балів.

емоційна стійкість: висока – до 10 балів, помірна – 11-14 балів.

Екстраверсія: помірна – 12-18 балів, значна – 19-24 балів.

Емоційна нестійкість: висока – 15-18 балів, найвища – 19-24 балів.

Анкети на визначення самооцінки у підприємницькій діяльності

Анкета 1. Самооцінка.

Із запропонованих нижче слів виберіть по 20 і складіть з них 2 ряди: в перший випишіть ті слова, які, на вашу думку, характеризують позитивні риси вашого ідеалу; у другій – ті, які, на вашу думку, не повинен мати ідеал. Потім в 1 ряду відмітьте ті риси, які притаманні Вам, а в 2-му – ті, яких Ви вважаєте, у Вас немає. Їх присутність або відсутність позначте + або –.

Отже! Акуратність, безпечність, сприйнятливість, гордість, брутальність, життєрадісність, турботливість, сором'язливість, заздрість, злопам'ятність,

щирість, вишуканість, примхливість, легковір'я, повільність, мрійливість, наполегливість, ніжність, невимушеність, нервовість, нерішучість, нестриманість, чарівність, образливість, обережність, чуйність, педантичність, рухливість, розв'язність, розсудливість, рішучість, самовідданість, стриманість, співчутливість, неорганізованість, терпеливість, боягузтво, захопленість, завзятість, поступливість.

Підрахуйте кількість відмічених рис в першому і другому ряду, складіть їх і розділіть на 40 (загальна кількість рис, які розглядалися).

Результати:

1. 0-0,3 – Ви недооцінюєте себе, у Вас підвищена самокритичність.
2. 0,4-0,6 – самооцінка правильна, Ви не переоцінюєте себе і достатньо самокритичні.
3. 0,7-1 – Ви переоцінюєте себе, відноситеся до себе некритично.

Анкета 2. Хто ми насправді?

Іноді ставлення знайомих здається нам несправедливим, образливим. Чому? «Я вважаю себе добрим, а мене звинувачують у байдужості».

Які ж ми насправді? Спробуймо пізнати себе.

Тест дає перелік позитивних якостей (ліворуч) і вад (праворуч). Залежно від того, які в нас переважають риси, нарахуймо собі бали від 0 до 10. Підсумуймо їх за обома стовпчиками. Різниця між сумами і є інформацією про ваш характер.

1. Терплячість
2. Щирість
3. Уміння радіти
4. Упевненість у своїх силах
5. Енергійність
6. Щиросердя
7. Товариськість
8. Житейська мудрість
9. Оптимізм
10. Довірливість
11. Чуйність
12. Закохуваність
13. Інтелект
14. Вміння зосередитися
15. Врівноваженість
16. Почуття гумору

1. Скнарість
2. Нетерпимість
3. Агресивність
4. Песимізм
5. Буркотливість
6. Нетактовність
7. Жадібність
8. Мстивість
9. Некомунікабельність
10. Невдоволення життям
11. Боягузство
12. Дріб'язковість
13. Заздрість
14. Непостійність
15. Егоїзм
16. Прямолінійність

1. Якщо ви нарахували від 0 до 80 очок, напрошуються два висновки: або ви схильні до самоїдства, або зараз у вас тимчасова депресія. Не вади характеру вам заважають, а невпевненість у собі. Така «закомплексованість» рідко подобається оточуючим.

2. Від 80 до 120 балів. Ваша оцінка відповідає дійсності. Ви самокритичні, а це ніколи не зашкодить.

3. Від 120 до 160 балів. Вважайте, що майже не лишилося позитивних якостей, що їх ви не мали б. Та чи не переоцінюєте себе! До людей, надміру

зарозумілих, як правило, не виявляють симпатії знайомі. Ще раз протестуйте себе і спробуйте відповісти щиро.

Висновки. При організації ділового взаємоспілкування і співпраці, а без нього підприємницька діяльність неможлива, важливе, а іноді й вирішальне значення мають цільові установки і поведінкова сторона.

Видатні представники різних країн на піку своєї підприємницької кар'єри заявляли, що до свого успіху вони прийшли не в гонитві за великим доходом, а в результаті реалізації своєї ідеї і своєї справи. Їх основною спонукальною силою була реалізація можливості задоволення потреб багатьох людей. Такий підхід до підприємницької діяльності більш ефективний і продуктивний, ніж раніше.

Історія підприємницької діяльності другої половини ХХ сторіччя знає п'ять концептуальних підходів до визначення цільових завдань підприємницької діяльності: вдосконалення виробництва, вдосконалення товарної продукції, інтенсифікації комерційних зусиль, інтенсифікації попиту та соціально-етичного маркетингу. Якщо в середині сторіччя домінувало прагнення фірм і компаній до отримання максимальних прибутків шляхом розширення масового виробництва ходових товарів, то в останні десятиліття у світі утверджується концепція соціально-етичного маркетингу, який ґрунтується на необхідності, при прийнятті підприємницьких, рішень збалансування трьох чинників: прибутку фірми, купівельних потреб і інтересів суспільства.

Особливості психологічного портрета ділової людини-підприємця: цілеспрямованість та ентузіазм, високий професіоналізм, здатність генерувати ідеї і домагатися їх реалізації, комунікабельність, турбота про свій імідж і репутацію, висока загальна культура, приймати інновації, уміння використовувати отриману ділову інформацію, приймаючи відповідні рішення.

Важливе значення у підприємницькій практиці має культура поведінки, яка включає дотримання ділового етикету, мовна культура, вміння використовувати весь арсенал мовних засобів для забезпечення ефективного вирішення завдань ділового спілкування, партнерства та співробітництва, дотримання меж свободи і обмежень при використанні мовних засобів, а також правил, норм і вимог культури ділового спілкування.

Тому таку важливу роль відіграє відповідна підготовка учнів старших класів до підприємницької діяльності та подальшої підготовки у ПТНЗ.

Література

- Варналій З. Основи підприємництва: Навчальний посібник/ Захарій Варналій. – 3-тє вид., виправл. і доп. – К.: Знання-Прес, 2006. – 350 с.
- Варналій З. С. Основи підприємництва: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2003. – 286 с.
- Виноградська А. Основи підприємництва: Навч. посіб./ Алла Виноградська. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2005. – 540 с.
- Гетьман О. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ Оксана Гетьман, Валентина Шаповал; Мін-во освіти і науки України, Дніпропетровський ун-т економіки і права. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 487 с.
- Господарський кодекс України: Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. – К.: Істина, 2003. – 208 с.
- Дашков Л. П., Данилов А. И., Тютюкина Е. Б. Предпринимательство и бизнес: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1996. – 304 с.
- Донець Л. Основи підприємництва: Навч. посіб./ Любов Донець, Надія Романенко; М-во освіти і науки України, ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 315 с.
- Дратвер Б. Основи підприємницької діяльності: Навчальний посібник/ Борис Дратвер, М-во освіти і науки України, Кіровоградський держ. пед. ун-т ім. В. Винниченка. – Кіровоград, 2003. – 186 с.
- Економіка підприємства: Навчальний посібник/ П. В. Круш, В. І. Подвігіна, Б. М. Сердюк та ін. – К.: Ельга-Н: КНТ, 2007. – 777 с.
- Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” від 1 червня 2000 р. № 1775-III // ВВР України. – 2000. – № 36.
- Закон України “Про підприємництво” від 7 лютого 1991 р. № 698-XII // ВВР України. – 1991. – № 14. – С. 168.
- Злупко С. М., Стефанишин О. В., Швайка Л. А. Підприємництво: основи, особливості, механізми: Навч. посіб. – Л.: 2000. – 370 с.
- Климко О. Ковалко А. Власна справа: Навч.-метод. посіб. – К.: Юніверс, 2001. – 108 с.
- Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навч. посіб. / Л. І. Воротіна, В. Є. Воротін, Л. А. Мартинюк, Т. В. Черняк; За ред. Л. І. Воротіна. – 3-тє вид., доп. і переробл. – К., 2004. – 308 с.
- Мочерний С. Основи підприємницької діяльності: Посібник/ Степан Мочерний, Олександр Устенко, Сергій Чеботар. – К.: Академія, 2003. – 279 с.
- Основи підприємницької діяльності: Навчальний посібник/ Борис Дратвер, Наталія Пасічник, Дмитро Закатнов та ін. – Кіровоград, 2004. – 223 с.
- Цигилик І. І. Основи підприємництва: Навч. посіб./ І. І. Цигилик, Т. М. Паневник, З. М. Криховецька; Мін-во освіти і науки України, Ін-т менеджменту та економіки “Галицька академія”. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 239 с.
- Шваб Л. Основи підприємництва: Навч. посібник/ Людмила Іллівна Шваб. – К.: Каравела, 2006. – 343 с.